30
c 161
72

HENRI ROCHEFORT

LES

PETITS MYSTÈRES

DE

L'HOTEL DES VENTES

PARIS
JULES ROUFF, ÉDITEUR
14, CLOITRE ST-HONORÉ, 14

1883

LES

PETITS MYSTÈRES

DE

L'HOTEL DES VENTES

IMPRIMERIE D. BARDIN ET Ce, A SAINT-GERMAIN

LES

PETITS MYSTÈRES

DE

L'HOTEL DES VENTES

PAR

HENRI ROCHEFORT

PARIS

JULES ROUFF ÉDITEUR,

14, CLOITRE SAINT-HONORÉ, 14

Tous droits réservés.

LIBRARY
JAN 23 1969
UNIVERSITY OF TORONTO

DC
777
R6

LES

PETITS MYSTÈRES

DE

L'HOTEL DES VENTES

I

Tous plus ou moins, après une lecture des *Mille et une Nuits*, nous avons rêvé de nous trouver subitement transportés dans ces caravansérails où toutes les richesses et toutes les fantaisies de l'Orient se sont pour ainsi dire donné rendez-vous.

Alexandre Dumas a découvert la volupté de la vitesse; il y a aussi la volupté de la profusion.

Seulement il n'est pas donné à tout le monde d'aller la chercher à Bagdad; aussi au lieu de

traverser la Méditerranée, nous nous contentons généralement de traverser le boulevard et d'aller réaliser nos rêves asiatiques... dans les salles de l'hôtel Drouot.

La fièvre du tableautage et du bibelotage sévit en ce moment d'une façon si intense, que c'est, je crois, rendre aux habitants de la bonne ville de Paris un service signalé que leur donner, au sujet de ces tours de Nesle qu'on nomme salles de ventes, sur leur organisation, leurs dangers et même leur personnel, des renseignements qui, sans avoir la prétention de guérir les gens d'une maladie incurable, leur permettent au moins de ne pas en mourir.

Le premier être, j'allais dire le premier objet qui frappe les yeux d'un amateur arrivant au milieu d'une enchère, c'est

LE COMMISSAIRE-PRISEUR

Le commissaire-priseur, avec sa voix d'ordinaire éraillée par l'exercice, son marteau qui s'agite, qui monte et qui descend avant de s'a-

battre irrévocablement, avec ses phrases entrecoupées, ses ellipses audacieuses, ses mots sans suite... non... oui... vu!... plus rien! n'éveille au premier abord d'autre idée que celle d'un acteur en train de brûler les planches; et peu de personnes savent que cet homme qui gesticule d'une façon si bizarre et qui glapit si désagréablement est, au résumé, un officier ministériel dont les décisions ont force de loi dans la salle où il exerce et qui assume sur lui une responsabilité capitale.

Art. 1er. Le commissaire-priseur est responsable vis-à-vis l'acheteur de l'objet vendu et vis-à-vis le vendeur du prix auquel l'objet a été acheté.

Cette clause, qui paraît toute simple et très peu dangereuse, a amené souvent les complications les plus graves.

Supposons, en effet, ce qui arrive de temps en temps, qu'un acheteur offre une enchère par manière d'acquit, sans avoir besoin ni même envie du tableau ou du meuble sur table. Une fois que l'objet lui a été adjugé, il

juge prudent de disparaître dans la foule après avoir fait passer au commissaire-priseur un nom de vaudeville et une adresse fantastique.

Le surlendemain le vendeur vient demander son argent. Le commissaire-priseur n'a rien reçu et n'a pas revu son amateur. Néanmoins, comme il est responsable vis-à-vis du vendeur, il faut qu'il paye le prix de l'adjudication, quitte à se trouver lui-même encombré par un bahut de dix-huit pieds de haut, un tableau de quatre mètres de long et une armure de deux cent cinquante kilogrammes pesant.

Autrefois les commissaires-priseurs faisaient aux acheteurs des crédits assez larges, dont ils n'ont pas tardé à reconnaître l'abus, et afin de couvrir le vendeur ils avaient institué

LA CAISSE DES COMMISSAIRES-PRISEURS

au profit de laquelle on prélevait six pour cent sur chaque vente.

Aujourd'hui les ventes se font expressément

au comptant, et le prélèvement des six pour cent n'en existe pas moins. Seulement, au lieu d'en faire profiter le vendeur, le commissaire-priseur en profite lui-même.

Le seul moyen de faire cesser les anciens abus, c'est d'en créer de nouveaux.

Le commissaire-priseur vend donc à ses risques et périls, et, à partir du moment où vous lui avez confié votre vente, les objets qui la composent ne sont plus à vous, mais à lui.

EXEMPLE :

Un jour, deux jeunes gens viennent trouver M. P..., alors débutant dans la carrière du coup de marteau.

— Monsieur, lui disent-ils, nous avons en notre possession une *Sainte Famille* d'André del Sarte, et nous désirons vous en confier la vente.

Le jeune commissaire-priseur accepte et fait ses conditions.

— Seulement, ajoute un des jeunes gens,

nous désirons que le tableau soit poussé jusqu'à vingt mille francs au moins. A partir de vingt mille francs, vous laisserez aller les enchères.

Quinze jours après, le tableau, pourvu de toute la publicité désirable, s'étalait sur un chevalet dans la salle n° 1 de l'hôtel Drouot.

Mis sur la table à vingt-cinq mille francs, le tableau tombe à quinze mille, puis à dix mille, puis à cinq mille, puis à cinq cents. C'était à qui n'en voudrait pas.

Le commissaire-priseur allait le retirer faute d'enchères, lorsqu'un monsieur fait irruption tout à coup dans la salle, s'approche, examine la *Sainte Famille* à la loupe et dit:

— Six cents francs!

Fidèle à sa consigne, M. P.... met sept cents francs. Le nouveau venu en met mille, puis deux mille, puis trois mille, et le commissaire-priseur montait toujours.

Enfin on arrive tout d'une haleine à vingt mille. Le public, fort surpris, assistait sans mot à cette lutte courtoise.

Le monsieur semble hésiter un instant, puis, se décidant tout à coup, il s'écrie :

— Vingt mille cinq cents !

Le commissaire-priseur, qui n'avait pas d'ordres au delà de vingt mille francs, adjuge le tableau.

— Veuillez me faire passer votre nom, dit-il à l'inconnu.

Celui-ci donna sa carte enveloppée dans un billet de cinq cents francs.

C'est tout ce que j'ai sur moi, fait-il, j'apporterai le reste demain en venant chercher le tableau.

— Quand vous voudrez, monsieur, répond M. P.... avec un salut.

Le lendemain matin un des vendeurs du tableau se présente chez le commissaire-priseur.

— Eh bien ?

— Eh bien, grand succès. J'ai poussé le tableau jusqu'à vingt mille, et quelqu'un a mis cinq cents francs de plus. Vous avez du bonheur. Car votre André del Sarte était faux.

— Très bien, dit le vendeur, maintenant, si vous voulez me payer tout de suite, je pars ce soir pour l'Italie, vous m'obligerez.

Le commissaire-priseur fait quelques difficultés en priant son client d'attendre que l'acheteur soit venu solder lui-même.

Celui-ci s'y refuse catégoriquement, le texte de la loi à la main.

Le commissaire-priseur donne alors les vingt mille cinq cents francs, moins les frais, et...

— Et?

Et il attend toujours son acheteur, qui était purement et simplement le compère des deux possesseurs du faux André del Sarte, lesquels étaient encore plus faux que leur tableau.

AUTRE EXEMPLE:

M. R...., un amateur bien connu pour sa manie de gothiques, met en vente un Sébastien del Piombo de la plus belle qualité, en spéci-

fiant qu'il sera mis sur table à vingt cinq mille francs vers la meilleure heure de la journée, c'est-à-dire trois heures, et en se réservant de pousser lui-même son chef-d'œuvre.

En attendant le moment, M. R..., va se promener un peu. Est-ce sa montre qui s'est arrêtée ? Est-ce lui qui s'est oublié ? On n'a jamais pu trop savoir. Le fait est qu'à trois heures le tableau est mis sur table à vingt-cinq mille francs.

Comme chacun croyait que M. R... était dans la salle et que personne ne se souciait de mettre une aussi grosse somme dans le Sébastien del Piombo susdit, le tableau ne tarde pas à tomber à trois mille francs.

En ce moment, un amateur qui n'était pas dans le secret met une enchère de cinquante francs.

Le commissaire-priseur croit que l'inconnu est un simple agent de M. R... et adjuge.

Au moment où le mot fatal achevait de retentir, M. R... entre dans la salle pour voir où en est son tableau. En apprenant qu'il vient

d'être adjugé, il se récrie, il s'exclame, il demande que la vente recommence. Le commissaire-priseur hésite, l'adjucataire n'hésite pas et refuse catégoriquement de lâcher son tableau. M. R... fit un procès qu'il perdit en première instance, en appel et en cassation. Ce qui eut pour résultat unique d'augmenter considérablement ses frais.

Entre le marteau et la table il y a souvent place pour une contestation.

Quand on vend quelque chose à l'hôtel, on le vend toujours bon marché, et ce qu'on y achète on le paye toujours trop cher.

Cette contradiction apparente tient à une foule de considérations, de nuances et demi-nuances que nous demanderons la permission de développer le moins longuement possible.

II

Longtemps le commissaire-priseur a vécu dans les eaux calmes d'une fortune moyenne. A l'heure où nous écrivons, il est quasi et quelquefois même tout à fait millionnaire.

Tout augmente, et les frais de vente et d'achat ont augmenté comme le reste.

Les principaux commissaires-priseurs auxquels l'engouement, parfois absolument irraisonné, des habitués de l'hôtel Drouot a fait une réputation, sont :

M. Pillet, qui a succédé à M. Bonnefonds et qui a bénéficié de l'excellente réputation de son prédécesseur.

M. Pillet est petit, rageur, pas toujours

aimable. Il n'en a pas moins trouvé le secret d'avoir la plus belle clientèle de Paris et de vendre un tiers au moins plus cher que tous les autres ; ce qui est bien agréable pour celui dont il fait la vente, mais ce qui est moins gai pour celui qui vient y faire des acquisitions. D'ailleurs, d'une activité dévorante, il met le feu aux enchères et tient son marteau d'ivoire comme Napoléon tenait sa longue-vue les jours de bataille.

M. Escribe, son rival le plus sérieux est, au contraire, l'urbanité même ; M. Pillet entraîne son client, M. Escribe le séduit.

M. Delbergue-Cormont a une réputation de probité qui donne une grande valeur à ses ventes.

Après lui, MM. Langoit, Lecoq et Boussaton sont ceux dont le public a fait le plus de cas.

Mais, quelque intelligent, quelque crédité qu'il soit, un commissaire-priseur a toujours besoin d'être complété par son

EXPERT

Au premier abord, ce mot *expert* éveille dans l'esprit une idée majestueuse de science et d'autorité à laquelle il faut bien se garder de s'abandonner.

On ne peut s'intituler bachelier sans être en état de produire un diplôme, non plus que dentiste, non plus que maître nageur : on se nomme expert de son autorité privée.

Vous allez chercher le premier auvergnat venu et vous lui dites : Sois mon expert, personne n'a le droit de s'y opposer.

L'extrême facilité avec laquelle tout homme peut écrire sur ses cartes : *Expert en tableaux* ne justifie pas, mais explique les erreurs continuelles dont fourmillent les catalogues de ventes publiques et les coq-à-l'âne mémorables dont l'hôtel Drouot est le conservateur ordinaire.

Autrefois les experts avaient vis-à-vis de

l'acheteur une certaine responsabilité. On ne pouvait impunément vendre un Gibassier pour un Raphaël, où un Cascaret pour un Claude Lorrain. Quelques réclamations nettement formulées ont prouvé jadis qu'il n'était pas permis de tromper outre mesure le public sur la qualité de la marchandise vendue, en un mot, que l'expertise est un sacerdoce.

Aujourd'hui, le besoin croissant qu'ont les amateurs de posséder chez eux des tableaux dont ils puissent nommer les auteurs devant leurs amis a forcé les experts à lâcher la bride à la fantaisie, et les attributions fausses sont plus à la mode que jamais.

Un homme consciencieux et intelligent, M. Horsin Déon, avait entrepris de réformer ce déplorable abus en refusant nettement aux vendeurs de baptiser leurs tableaux de noms que ceux-ci prétendaient lui imposer. Mais qu'arriva-t-il ? Les vendeurs, qui ont tous la prétention de ne posséder que des chefs-d'œuvre, ne voulaient pas admettre qu'on rétablît ainsi le véritable état civil de leurs tableaux et

allaient trouver des experts moins expérimentés et plus complaisants.

M. Horsin Déon a dû éloigner momentanément ses projets de réforme.

Dans la période d'encombrement où se trouvent actuellement les salles de l'hôtel Drouot, le but avoué de l'expert est non pas de juger et d'apprécier les objets, mais de les vendre le plus cher possible.

Pour arriver à ce résultat, les uns prennent la grande route, les autres les chemins de traverse.

Celui-ci prétend que, pour faire monter les enchères, il faut mettre les objets à un prix très bas.

Celui-là croit qu'il faut demander de la chose vendue une somme exorbitante, afin d'en obtenir une somme raisonnable.

Cet autre crie, s'agite, chauffe les amateurs, excite l'enthousiasme.

Cet autre garde un silence éloquent et a grand soin de conserver dans son attitude un calme qui veut dire : l'objet que je vous offre

est tellement supérieur, qu'il parle de lui-même, et que ce serait lui faire injure à lui et à vous que d'en démontrer la valeur.

Il y a aussi l'expert bourru, qui a l'air de vous faire une grâce en vous laissant ce que vous achetez pour un prix aussi ridiculement minime.

L'expert insinuant, qui, sans que vous vous en doutiez, vous colloque ce dont vous n'avez pas la moindre envie.

L'expert larmoyeur, qui, tout le temps de la vente, gémit sur la nécessité où il est de vendre pour rien des tableaux magnifiques.

Mais si ces messieurs ne se font pas toujours un scrupule sérieux d'égarer les autres, ils ne rougissent pas non plus de se tromper quelquefois assez gravement eux-mêmes.

Le moment est venu de mettre en lumière quelques

BÉVUES D'EXPERTS

Cette tâche pénible a d'ailleurs son côté amusant.

Un des plus terribles pataquès artistiques que j'aie jamais constatés est celui-ci :

Un amateur, désireux de réaliser, avait donné à F... (expert bourru) un tableau de sainteté que celui-ci s'était chargé de glisser dans une vente.

— Que représente-t-il, votre tableau ? avait demandé F..., qui ne se pique pas de connaissances historiques.

— C'est un sujet tiré de l'Apocalypse, répondit l'amateur.

Le jour venu, l'expert F... met le tableau sur table en ces termes :

— Messieurs, nous vous vendons maintenant un très beau tableau de sainteté d'après l'Apocalypse.

— D'après l'Apocalypse ? fit quelqu'un.

— Oui, messieurs, reprit l'expert, l'Apocalypse est un maître allemand peu connu à Paris, mais dont les tableaux sont très estimés à l'étranger.

C'est ce même appréciateur qui, ayant lu autour d'une tête de Christ cet exergue : *Salvator mundi* (Sauveur du monde), prenait cette inscription pour la signature d'un peintre vénitien, Salvator Mundi, rival de Salvator Rosa.

J'ai chez moi des catalogues qui contiennent par centaines des impossibilités dont plusieurs semblent imaginées à plaisir.

J'ai déjà parlé ailleurs de cette bizarre attribution :

Portrait de Louis XV par Vélasquez, qui vivait sous Louis XIII.

J'en lis une autre du même genre :

Portrait de Mme Deshoulières, par François Boucher.

Le portrait représente une toute jeune femme ; or, quand Mme Deshoulières est morte, et morte très âgée, Boucher avait six ans à peine.

Un tableau représentait une femme lavant la vaisselle. L'expert avait cru faire acte d'érudition profonde en inscrivant :

Portrait de la femme de Rubens par lui-même, et entre parenthèses : on sait que Rubens avait épousé sa cuisinière.

Quand les experts commettent des fautes d'orthographe artistiques d'un aussi gros calibre, je crois qu'il faut avoir quelque indulgence pour les infortunés amateurs qui en sont victimes.

Heureusement l'expert ne vit pas seulement de science, il vit aussi d'adresse, d'habileté, de coup d'œil. Son grand mérite est de savoir l'heure à laquelle il faut mettre sur table tel tableau plutôt que tel autre, de saisir d'un regard la composition de la salle, et de demander ses prix selon qu'elle est remplie d'amateurs sérieux ou simplement de revendeurs.

Cette question de l'heure où un objet est mis sur table a une telle importance, au point de vue du prix de l'adjudication, qu'il y a à l'hôtel

des ventes des gens dont tout le commerce consiste en ceci : acheter quelque chose à deux heures, c'est-à-dire au moment où commence la vente, et faire revendre quelques jours après ce quelque chose à trois heures et demie, quatre heures moins un quart.

Ce simple écart de moins de deux heures, qui permet aux gens du monde et surtout aux boursiers d'arriver, amène quelquefois dans les prix de notables différences en plus.

J'ai connu un habitué de l'hôtel qui avait fait une espèce de vœu : celui d'acheter toujours le premier tableau de la vente à laquelle il assistait. Or, il faut croire que ce système lui a réussi, car je l'ai vu encore la semaine dernière fidèle au poste et se faisant adjuger une toile qu'il n'avait pas même pris la peine de regarder.

III

LES AMATEURS

Les amateurs se divisent en trois grandes classes dont chacune contient un certain nombre de genres et de sous-genres, de spécialistes et de monomanes, dont les toquades et les habitudes, sont essentiellement du ressort de l'étude psychologico-artistique que nous poursuivons.

La première des trois grandes classes dont nous parlons se compose des amateurs qui payent un objet plus cher qu'il ne vaut ;

La seconde se compose de ceux qui payent le même objet ce qu'il vaut;

Et la troisième de ceux qui payent le même objet moins cher qu'il ne vaut.

Il en est de ces trois classes comme des humanités qu'on fait au collège. Pour arriver à la troisième, qui est la terre promise de l'acheteur, il faut fatalement passer par la première et traverser la seconde.

Et combien en ai-je vus qui étaient ruinés avant d'avoir fini leurs études!

Les amateurs qui achètent au-dessus du cours, se subdivisent eux-mêmes en deux catégories d'individus :

Les hommes sincères et les poseurs.

Remarquez que cette sincérité n'est pas une preuve de connaissance; il y a des gens qui mettent la plus grande conviction à acheter un Galimard pour un Titien.

A la vente de M. Patureau, une Vierge, de l'école flamande, qui était, je crois bien, de van den Eckout ou de Govaert Flinck, a été

cataloguée comme Murillo et adjugée à quarante-neuf mille cinq cents francs.

Il est évident que l'adjudicataire était convaincu ; les poseurs vont rarement si loin, mais il n'en a pas moins payé son tableau quarante-neuf mille francs de plus qu'il ne valait.

Mais, connaisseur ou non (et les vrais connaisseurs sont tellement rares, tellement rares que c'est tout au plus la peine d'en parler), l'homme sincère a au moins cette qualité relative qui consiste à se composer une collection pour sa jouissance personnelle et non pour avoir le droit de dire : *Ma galerie !*

Les poseurs, dont la race pullule à l'hôtel des ventes à mesure que les vrais connaisseurs deviennent plus rares, les poseurs se recrutent presque toujours parmi les gens très riches qui se font amateurs de tableaux pour être quelque chose.

L'hôtel des ventes n'est pour eux qu'une sorte de jockey-club où ils engagent des enchères sur des tableaux, comme on engage

ailleurs des paris sur des chevaux ou des jockeys rouges ou verts.

S'ils tombent juste, tant mieux, sinon ils vont grossir le nombre des infortunés qui boivent incessamment des *bouillons* à cette immense marmite qu'on appelle l'hôtel Drouot, et tout est dit.

Mais quand un amateur poseur ou sincère est signalé par la bande noire comme achetant généralement les objets plus cher que leur prix réel, il est perdu, il faut qu'il s'expatrie ou tout au moins qu'il fasse le vœu solennel de ne plus mettre les pieds dans les salles funestes où il trouvera à chaque pas des pièges tendus et des trappes ouvertes.

On se le renvoie, on se le repasse. Pierre lui fait acheter un tableau qui est chez Paul; Paul lui conseille d'aller voir un tableau qui est chez Pierre. Dès l'aube on voit entrer sous sa porte cochère des gens mal mis cachant sous des paletots graisseux des objets de forme ovale ou carrée : ce sont des chefs-d'œuvre : des Rembrandt, des Terburg, des Gérard

Dow qu'on vient de découvrir par le plus grand des hasards dans une famille pauvre et qu'on lui laissera à dix mille francs pièce, *parce que c'est lui.*

Voilà le sort de l'homme qui achète trop cher. Il est bien peu d'amateurs à Paris qui ne l'aient éprouvé pendant un temps plus ou moins long. Mais c'est surtout en fait d'achats de cette nature qu'il faut de toute nécessité faire ce qu'on nomme vulgairement

DES ÉCOLES

Or, chose douloureuse et désespérante ! ces écoles, il faut les faire soi-même. Ce genre de conscription n'admet pas le remplacement. Quand vous aurez été berné, trompé, volé ; quand vous aurez revendu trente francs en vente publique ce que vous avez acheté douze cents francs à l'amiable, alors vous sortirez peu à peu de ce brouillard dans lequel s'agite tout collectionneur à son début et vous quitterez la

division des gens qui achètent les objets plus qu'ils ne valent pour entrer dans celle des amateurs qui payent les objets ce qu'ils valent.

Cette période de la passion des tableaux est la plus saine et la plus honorable. C'est où en sont arrivés les vrais et sérieux amateurs dont les opinions et les jugements ont force de loi.

Acheter un tableau ce qu'il vaut paraît au premier abord une opération assez simple. Je n'en connais pas de plus compliquée.

La mode est à l'art ce qu'elle est à la toilette et même aux réputations. Aujourd'hui des chapeaux sur la nuque, demain des chapeaux sur le nez. Avant-hier Léotard, hier Rigolboche, aujourd'hui les pièces de Sardou, demain les romans de Cabassol ou de Brisemiche.

L'hôtel des ventes offre en petit une parfaite image des fluctuations sociales auxquelles nous sommes tous soumis. Le maître qui, l'année dernière, se payait trois mille francs l'esquisse ne se paye plus que quinze cents francs cette année et ne se payera peut-être

pas deux cent cinquante francs l'année prochaine.

L'amateur qui a le droit de se donner ce nom, si rarement justifié, assoit son opinion sur des bases infiniment moins fragiles. Il ne se demande pas ce que le tableau se paye, il se demande ce qu'il vaut, et il achète en conséquence.

La grande science est donc de savoir prendre cette moyenne à peu près pour tous les maîtres, et, une fois la moyenne trouvée, de savoir attendre que l'engouement public, en tombant peu à peu, vous permette d'aborder ce qui la veille était inabordable.

EXEMPLE :

De deux adorables peintres vénitiens, qui, bien que n'ayant pas vécu précisément à la même époque, ont ensemble une grande affinité, Guardi et Tiepolo ; l'un, Guardi, se vend des prix excessifs; l'autre, Tiepolo, se donne

pour rien. Qui expliquera cette espèce de tarif bizarre que les amateurs semblent avoir fixé entre eux ? Personne, si ce n'est la mode.

Les deux maîtres ont les mêmes qualités, le même brillant, la même audace, et, à coup sûr, si l'un doit l'emporter sur l'autre, Tiepolo tiendrait la corde. Pourquoi donc ce qu'on a de l'un pour deux mille francs l'a-t-on de l'autre pour deux cents? Il est à peu près impossible de donner là-dessus une explication quelconque. Seulement il est plus que probable que d'un jour à l'autre les acheteurs lassés de Guardi vont mettre aux nues Tiepolo, qui se donnera à son tour pour deux mille, quand son rival se donnera pour deux cents francs.

C'est dans ces calculs différentiels qu'il faut bien se garder de s'embrouiller.

L'amateur maladroit payera chacun des maîtres deux mille, le marchand les payera deux cents l'un et l'autre. L'amateur sérieux les payera moins de deux mille, mais plus de deux cents.

Ceux qui, en thèse générale, achètent les

tableaux moins chers qu'ils ne valent forment un noyau d'habitués de l'hôtel auxquels on a donné le nom d'

AMATEURS-SPÉCULATEURS

Ils composent l'immense majorité de ceux qui fréquentent assidûment la salle Drouot et font aux marchands une concurrence d'autant plus dangereuse qu'elle est presque toujours occulte.

Le lecteur peut m'en croire sur parole et sans que je sois obligé de lui citer des noms; il y a peu, très peu, extraordinairement peu d'amateurs qui, à un moment donné, ne deviennent spéculateurs, et une fois qu'on a mis le pied dans la spéculation, surtout si l'affaire est bonne, il est bien difficile de ne pas recommencer de temps en temps.

Bien des gens seraient surpris si je leur disais que monsieur un tel, qui porte un nom historique et qui passe pour avoir une si

grande fortune, ne dédaigne pas de renforcer annuellement son revenu d'une dizaine de mille francs gagnés dans les ventes, achats et échanges de tableaux dont il ne cesse de s'occuper.

J'ai même le regret de le constater, et je doute que personne ne me démente, les amateurs marchands sont, la plupart du temps, infiniment plus roués et plus durs à la détente que les marchands eux-mêmes.

Allez donc rabattre quarante francs sur un tableau quand celui qui vous le vend a des ancêtres aux croisades. Du reste les simples négociants en boutique apprécient si bien cet avantage qu'ont sur eux les amateurs-spéculateurs, qu'ils leur donnent souvent à vendre, avec une prime de tant pour cent, les tableaux dont ils auraient peine à se défaire dans leurs magasins.

« Qu'avez-vous donc fait de cette petite tête de Vanloo qui était chez vous? demandai-je dernièrement à un marchand fort connu.

— Je l'ai envoyée chez le marquis de V...., qui m'a promis de la vendre, » me répondit-il.

ROUERIES D'AMATEURS

M. W..., amateur des plus connus, acquit, grâce à un de ces *coups* dont nous parlerons plus loin, un Rembrandt, admirable d'ailleurs, mais que personne n'avait encore reconnu. C'était ce portrait d'homme, resté aujourd'hui dans les yeux de tous ceux qui l'ont vu, et qui est une véritable vision de soleil et d'or.

L'amateur conçut tout de suite l'idée d'une magnifique affaire, et voici comment il s'y prit.

Le Rembrandt lui avait été vendu un prix dérisoire. Il s'entendit avec un de ses amis pour pousser aux enchères jusqu'au prix déjà respectable de quarante-cinq mille francs, le tableau qu'il avait eu pour quelques centaines de francs.

Rien n'était plus facile à exécuter, et le portrait d'homme, le jour de la vente, fut adjugé au compère au prix convenu.

L'opération ne rapportait rien immédiatement à son auteur qui mettait ainsi, d'une main, sur le bureau du commissaire-priseur, quarante-cinq mille francs qu'il reprenait de l'autre. Mais cela cotait le tableau, lui donnait un passé, une histoire, des états de service. On ne parlait plus, pendant quelque temps, que du Rembrandt vendu quarante-cinq mille francs, et le portrait d'homme devenait, tout d'un coup, le rêve et l'idée fixe des marchands et des amateurs.

Au bout de quelque temps, lorsqu'il vit les têtes bien montées, M. W... remit le Rembrandt en vente, et le vendit...

Cent cinquante mille francs.

CHEVALERIE D'AMATEURS

Les amateurs n'ont pas toujours que de la rouerie.

Il en est qui apportent dans les rapports

qu'ils ont entre eux une véritable chevalerie.

Nous citerons ici l'exemple d'un célèbre amateur anglais.

Il existe très peu en France de tableaux de maîtres anglais. Il y a quelques années, même, le Louvre n'en possédait pas un seul. La raison en est que les Anglais ont un grand patriotisme artistique, et que partout où il se fait des ventes, ils y recueillent, à n'importe quel prix, quelle que soit la surenchère nécessaire, les œuvres de leurs maîtres.

On annonça, quelque temps après la guerre, une vente où devaient figurer deux paysages de Constable. Il fut décidé que l'administration du Louvre se présenterait pour les acquérir.

Le jour de la vente, en effet, l'un des conservateurs de notre musée national se trouvait là, sous la tribune du commissaire-priseur.

L'enchère avait été mise un peu au-dessous de vingt mille francs, pour chaque toile, et le conservateur l'avait promptement poussée jusqu'à vingt mille, lorsque quelqu'un de l'assistance, parlant avec un fort accent britanni-

que, surenchérit de vingt mille francs d'un coup sur chacun des deux paysages, et les fit monter, en une seconde, au chiffre inattendu de quarante mille francs pièce.

Le conservateur, quelque peu décontenancé, ne voulut cependant pas s'avouer vaincu ; il hasarda cinq cents francs de plus. L'Anglais riposta en poussant de cinq cents autres francs. On en était à quarante et un mille francs par tableau, à quatre-vingt-deux mille pour les deux. Le conservateur s'arrêta ; l'enchère fut close; les deux Constable furent adjugés à l'amateur.

Alors, le représentant de notre musée, peut-être plus encore intrigué qu'ennuyé, s'approcha du gentleman, se nomma et finit par lui dire qu'il venait d'enlever deux tableaux au Louvre.

— Ah ! c'était pour le Louvre, fit froidement l'Anglais.

— Parfaitement.

— Eh bien, le Louvre n'y perdra rien.

Le lendemain, en effet, un envoi arrivait à l'administration : c'étaient les deux Constable, donnés par le généreux étranger.

On les voit aujourd'hui au musée ; ils portent en légende :

Offert par M. Wilson.

IV

A côté des amateurs-marchands qui d'une passion ordinairement ruineuse ont fini par faire un petit métier très lucratif se place l'homme qu'on peut appeler le *Marchand malgré lui.* C'est l'amateur assez à son aise pour s'offrir de temps en temps quelque tableau, mais à qui le rêve d'une collection complète est interdit.

Or, il en est de la passion des objets d'art comme de toutes les autres passions : la possession éteint l'enthousiasme. Après avoir poursuivi un tableau comme Ravel poursuit son chapeau de paille d'Italie dans la pièce de ce

nom, vous êtes tout surpris une fois qu'il est accroché à votre mur de vous sentir subitement glacé à son endroit.

Peu à peu ce refroidissement devient du dégoût, quelquefois même une antipathie véritable. D'ailleurs vous avez lorgné un autre tableau que vous considérez comme infiniment supérieur. Malheureusement tout l'argent qui devait servir à acheter le second a été mis dans l'achat du premier. Que faire? Rien de plus simple. Envoyer celui-ci à l'hôtel des ventes afin de retrouver de quoi payer celui-là.

Les amateurs qui achètent pour revendre ont presque tous une façon à eux de comprendre le tableau et arrivent parfois avec des moyens absolument différents au même résultat, qui est d'élever des Claude Lorrain, des Wouvermans ou des Albert Cuyp et de s'en faire le plus de rentes possible.

L'un, que nous appellerons

LE MAQUILLEUR

a la spécialité des tableaux refaits. C'est l'idole des restaurateurs de peintures. Vous le voyez un jour à l'hôtel des ventes poussant avec acharnement un portrait de vieille femme aux joues tombantes et au nez à tabac. On le lui adjuge et il part triomphant.

— Que diable voulez-vous faire de cette horrible toile ? ne pouvez-vous vous empêcher de lui demander. Serait-ce un portrait historique ?

— Du tout, vous répond le maquilleur, seulement j'ai un projet.

Deux mois après, vous revoyez sans le reconnaître le portrait aux commissaires-priseurs. La vieille femme est devenue jeune comme par enchantement, les rides ont disparu, les joues tombantes ont repris le plus pur ovale. Il ne reste absolument rien du personnage que le costume et les draperies, et vous achetez de

confiance ce *remaquillage* pour un portrait de Mme Dubarry peint par Drouais ou peut-être Chardin.

Le maquilleur finit presque toujours par prendre à sa petite industrie un goût tel qu'il ne peut plus posséder un tableau quel qu'il soit sans céder à la tentation d'y faire ajouter un ou deux personnages. C'est un tic.

J'étais dernièrement au Louvre avec un amateur très connu, excellent homme, mais maquilleur en diable. Après avoir exploré la grande galerie, nous nous arrêtâmes devant l'Hobbema que l'administration a tout récemment acheté moyennant cinquante-deux mille francs.

J'insiste sur le prix pour faire comprendre à ceux qui n'ont pas vu cet admirable paysage jusqu'où doit être poussé le respect pour un chef-d'œuvre de cette nature.

— C'est bien beau, me dit naïvement le maquilleur, mais si j'avais ce tableau-là, savez-vous ce que je ferais ?

— Non.

— Je ferais peindre tout à fait au troisième plan un petit homme à cheval qui passerait dans le fond. Vous ne vous figurez pas comme ça animerait le paysage. C'est un tableau qui gagnerait cent pour cent.

Le maquilleur a son système, le

NETTOYEUR

a le sien.

Moins téméraire, moins aventureux que son confrère, le nettoyeur borne sa réputation à ceci : il achète des tableaux noirs comme de l'encre et les frotte, les lave, les passe à l'essence, à l'esprit-de-vin, à l'eau seconde, jusqu'à ce qu'ils deviennent clairs comme du cristal de roche. Vous pensez si les œuvres ainsi blanchies laissent dans cette lessive de leur fleur et même de leur épiderme. N'importe ; le nettoyeur poursuit la propreté avant tout. Il faut que le tableau s'éclaircisse ou qu'il dise pourquoi.

Souvent il ne dit pas pourquoi et finit par s'éclaircir si bien qu'il disparaît tout entier. Prenez un Rubens et faites-le passer successivement par les mains de quatre ou cinq nettoyeurs, quand il vous reviendra vous verrez ou plutôt vous ne verrez pas ce qui en reste.

Le nettoyage est la mort aux tableaux comme les épinards sont la mort au beurre. Cette dangereuse et presque toujours funeste opération est quelquefois nécessaire, mais il faut mettre à la pratiquer la même circonspection qu'un chirurgien met à amputer une jambe, c'est-à-dire quand il est constaté qu'il n'y a pas d'autre moyen de sauver le sujet.

Un grand nombre des plus beaux tableaux du Louvre, intempestivement nettoyés et déplorablement restaurés, sont aujourd'hui à peu près perdus. La *Charité* d'André del Sarte, la *Vierge au linge* de Raphaël, l'*Archange saint Michel* de Raphaël, la *Kermesse* de Rubens, les *Noces de Cana* de Paul Véronèse, la *Cuisine des anges* et la *Nativité* de Murillo, le *Saint Jean* de Tobar, la *Vierge* de Carle Ma-

ratte et tant d'autres dont nous laissons le remords aux coupables.

Ces exemples saisissants n'ont pourtant pas arrêté le nettoyeur, au contraire. Mais, comme tout excès traîne après soi un réactif, le nettoyeur n'a pas tardé à trouver un dangereux rival dans

LE SALISSEUR DE TABLEAUX

L'abus du nettoyage a donné une grande valeur aux tableaux dits *sous crasse.* Un tableau sous crasse, c'est l'inconnu. Sous cette triple ou quadruple couche de vieux vernis mélangé de poussière qu'y a-t-il, une croûte ou un chef-d'œuvre ? Personne ne peut le dire, mais tout le monde veut le savoir. Le Français né joueur met volontiers quelques louis sur ce coup de fourchette.

Le salisseur de tableaux connaît le cœur humain et il abuse de sa science. Noir de fumée, jus de réglisse, cendre délayée se mêlent et

se superposent à qui mieux mieux, et après avoir acheté à l'hôtel un tableau remis à neuf il l'y renvoie remis à vieux. Si bien que le nettoyeur qui l'achète dans l'intention de le débarbouiller de fond en comble, est quelquefois tout surpris après le premier lavage de se retrouver tout à coup face à face avec une peinture inédite qu'il avait nettoyée quinze jours auparavant.

Autour de ces types d'amateurs-marchands viennent s'en grouper d'autres qu'il nous est impossible, sous peine de forfaiture, de ne pas indiquer.

Indépendamment des ventes qui se composent de collections complètes, très souvent des amateurs se réunissent pour former une ou deux vacations à l'aide de tableaux ou d'objets d'art dont chacun apporte sa quote-part. Dix, douze ou quinze intérêts divers sont donc en jeu. Il faut alors recueillir pendant l'exposition les mots à double entente, les généalogies compromettantes que donne d'un tableau, d'une porcelaine ou d'une majolique le possesseur

du tableau, de la porcelaine ou de la majolique placée à côté.

Là, comme partout, plus que partout peut-être, on rencontre

L'ÉREINTEUR

L'éreinteur de pièces n'a généralement qu'un but : se substituer à celui qu'il éreinte. L'éreinteur de tableaux a souvent tant de motifs pour déclarer exécrable la toile qu'on lui met sous les yeux, que l'infortunée peinture a bien de la peine à en réchapper.

1° Supposons que l'amateur ait lui-même quelques tableaux dans la vente dont il vient visiter l'exposition, s'il a des éloges à distribuer il est évident qu'il les portera de préférence sur les objets qui lui appartiennent, et que plus il se montre prolixe et enthousiaste à son endroit, plus il devra rester sobre à l'égard des autres, dans l'intérêt de sa vente.

2° Supposons maintenant que cet amateur découvre dans la salle un tableau dont il a

envie ; le seul moyen de l'avoir bon marché au jour de l'adjudication, c'est évidemment de le traiter avec un dédain apparent, car en même temps qu'on éloigne ainsi la concurrence comme acheteur, on porte comme vendeur l'attention du public sur les objets dont on veut se défaire.

Une vente est donc à vrai dire un combat pour tout le monde, pour celui qui achète, pour celui qui vend et quelquefois pour l'étranger qui ne remplit aucun de ces deux rôles et qui souvent lutte avec lui-même pour ne pas se laisser entraîner à quelque dépense folle dont le contre-coup pourrait se faire longtemps sentir.

Ce que le public ignore généralement, c'est que neuf fois sur dix, quand on pousse un objet quelconque à l'hôtel des ventes, l'homme qui pousse contre vous est le propriétaire même de l'objet. Il examine attentivement la chose sur la table, la fait passer, la redemande afin de l'examiner mieux encore, comme s'il ne l'avait jamais vue de sa vie, puis se décide à lancer une grosse enchère. Vous vous piquez

d'honneur et vous allez de l'avant. Votre adversaire ne vous lâche pas, et tantôt ayant le dessus, tantôt le dessous, il vous mène ainsi jusqu'au chiffre qu'il a fixé lui, et que vous payez, vous.

Une vente, je l'ai dit, est un combat dont ces petites roueries sont les ruses de guerre.

UNE RECONNAISSANCE

Les tableaux, on le voit, ont leurs aventures.

L'une des plus singulières est certainement celle qui est arrivée à la *Vue du village de Broglie*, de Théodore Rousseau.

Rousseau, faisant un séjour à Broglie en 1836, y avait pris une vue du village dans le soleil levant. Il emporta la toile, ne la vendit pas, et la garda dans son atelier. Ce tableau, qui était plutôt une étude, n'était pas signé.

Un jour, quelques années plus tard, le peintre voulut revoir son étude, et ne la retrouva pas à sa place. Il la chercha vainement. Elle avait disparu.

Il en fit son deuil et n'y pensa plus.

Or, plus de vingt ans après, Rousseau devait reconnaître dans une vente cet enfant volé et perdu. Mais s'il était encore fort reconnaissable, il avait néanmoins bien changé. Il avait eu affaire à des nettoyeurs qui, depuis vingt ans, ne l'avaient pas ménagé.

Rousseau, malgré tout, ne le désavoua pas. Cependant, il n'alla pas jusqu'à signer alors ce qu'il n'avait pas signé jadis.

C'était après 1860. Le peintre avait conquis sa réputation, et cette reconnaissance ne fut pas inutile à la fortune de la *Vue du château de Broglie.*

Depuis, en effet, elle a continué à courir le monde, et nous la retrouvons à Bruxelles en 1870, époque où un marchand la vendait 10,000 francs.

V

LE MARCHAND

Le marchand qui fréquente assidûment l'hôtel des ventes a dans le public une réputation effroyable. On s'accorde généralement à dire qu'il fait partie d'une société quasi secrète créée pour l'exploitation de l'amateur, et que tous les négociants qui se nourrissent à ces docks de la curiosité forment un bataillon sacré dont chaque soldat a juré de mourir plutôt que de permettre au simple bourgeois d'entrer dans la place.

Cette armée, qui avait ses colonels et qui a eu ses héros, s'appelait autrefois la *bande*

noire et ce nom seul suffit à caractériser la terreur qu'elle inspirait et qu'elle inspire encore à l'acheteur naïf qui n'oserait pas se permettre de faire acquisition d'un porte-plume à l'hôtel Drouot, de peur que la *bande noire* le lui fît payer cinq ou six fois sa valeur.

Faire partie de la bande noire ou d'une bande de chauffeurs, pour bien des gens, c'est tout un.

Je demanderai la permission d'entrer tout botté dans cette légende et d'essayer de persuader au lecteur que la bande noire n'existe pas, à l'hôtel Drouot s'entend, et qu'à vrai dire elle n'y a jamais existé.

Autrefois, il y a déjà fort longtemps, après le bouleversement artistique provoqué par la Révolution, les tableaux, objets précieux et curiosités de toute sorte se dispersèrent de mille et un côtés, et restèrent plusieurs années avant de reprendre une place, soit dans les musées, soit dans les collections particulières.

De 1810 à 1825, il n'y eut presque pas de

jour qui ne fût signalé par la découverte de quelque chef-d'œuvre abandonné ou enfoui. Et c'est grâce à la situation tout exceptionnelle où s'est trouvé alors l'art en France que les hommes de goût et d'érudition, comme MM. Sauvageot, Dablin et quelques autres, ont pu, pour des prix relativement minimes, se composer des galeries dont la valeur pécuniaire est devenue depuis incalculable.

Les marchands savaient très bien que cet état de choses ne pouvait durer. Il était donc assez naturel qu'ils cherchassent à l'exploiter pendant qu'il était encore exploitable. Aussi les principaux brocanteurs, dans un but d'accaparement facile à comprendre, avaient-ils formé une sorte d'association au moyen de laquelle ils devaient attirer à eux tout ce qui plus tard pouvait être revendu avec un bénéfice considérable.

De cet accord parfait est née l'opération du

REVIDAGE

Quand un bourgeois poussait un objet de prix, les marchands, fidèles à leur tactique, poussaient sur lui afin de le décourager, mais souvent le bourgois entêté enchérissait de plus belle jusqu'à ce qu'enfin, effrayé ou lassé, il s'arrêta court, laissant l'objet à un des marchands, qui le payait ainsi beaucoup plus que le prix qu'il s'était fixé à lui-même.

C'est alors que, la vente finie, les confrères de l'adjudicataire se réunissaient chez un marchand de vins qui avoisinait l'hôtel Bouillon (nom prédestiné), et après une estimation impartiale de la chose adjugée, on rendait au marchand acquéreur tout ce qu'il avait payé en sus, à seule fin de soutenir l'honneur de la corporation.

Tel était le revidage à perte ; le seul qui s'exerce encore aujourd'hui, c'est le revidage à bénéfice auquel nous consacrons plus loin un chapitre spécial. Mais disons dès maintenant

que ce n'est pas dans les ventes publiques de l'hôtel Drouot qu'il peut trouver de quoi s'alimenter.

Ce ne sont plus là les marchands qui contrecarrent les achats du bourgeois, c'est le bourgeois qui impose silence aux marchands.

Parmi les marchands, plusieurs sont des hommes très distingués, infiniment plus distingués quelquefois que l'amateur à qui ils vendent. La plupart parmi ceux-là sont des natures passionnées pour les arts et qui, n'ayant pas une fortune personnelle en rapport avec leurs goûts, se sont lancés carrément dans le commerce.

Le marchand homme du monde est presque toujours un vrai connaisseur. Le plus fort sans contredit de tous nos appréciateurs de tableaux, M. Héris, expert du musée de Bruxelles, a fait le commerce toute sa vie.

Cet homme extraordinaire, qui a en peinture ce que j'oserai appeler la seconde vue et qui pressent les beaux tableaux avant même de les avoir regardés, a enrichi nombre d'ama-

teurs qui, en faisant leur vente (il arrive toujours un moment où l'on fait sa vente), ont été fort surpris de voir les toiles qu'ils avaient achetées à M. Héris monter à trois ou quatre fois le prix qu'ils les lui avaient payées.

M. Otto Mündler, chargé des achats pour le musée de Londres, est un connaisseur dont les décisions et les conseils sont fort respectés. C'est dans ce monde que se font

LES COUPS

Faire un coup à l'hôtel des ventes n'implique aucune idée fâcheuse. On appelle faire un coup acheter cent francs ce qu'on peut revendre cinquante mille.

Il y a des exemples de coups fameux. Celui que nous allons citer est éminemment instructif. Un petit propriétaire avait acheté, pour égayer son salon, un tableau à un brocanteur de la Bourse, moyennant deux cents et quelques francs.

Le tableau était très enfumé et l'acquéreur

le porta au nettoyage. Quand la peinture eut reparu, on découvrit que le tableau était une œuvre du Corrège fort connue, mais dont l'original était perdu depuis longtemps, l'*Attaque de la Tour d'amour*.

La nouvelle se répandit; le roi de Hollande fit faire au possesseur du chef-d'œuvre les plus brillantes propositions, et l'*Attaque de la Tour d'amour* fut cédée pour cent mille francs.

Jusque-là tout est pour le mieux; mais notre vendeur, convaincu qu'il allait trouver tous les jours des tableaux de cent mille francs, se mit à brocanter avec fureur. Les marchands envenimèrent de leur mieux sa maladie, et, au bout de deux ans, non seulement les cent mille francs du roi de Hollande étaient fondus, mais une petite maison que notre maniaque possédait rue Saint-Lazare était vendue, mangée, et lui-même, après avoir rêvé de se faire des millions avec ses toiles, finissait par s'en faire des lits de sangle.

L'an dernier, M. Mündler a trouvé deux

magnifiques Vélasquez qu'il a revendus presque immédiatement cinquante mille francs pièce.

Chose inexplicable, les plus beaux coups se font presque toujours à l'hôtel des ventes, et ce, devant trois cents personnes qui n'y voient goutte. C'est seulement quand le tableau ou l'objet est adjugé que les écailles tombent et que les plus indifférents s'aperçoivent qu'ils viennent de laisser passer une occasion peut-être unique.

Les coups réellement réussis ont amené les coups manqués, parmi lesquels il faut bien citer les douze Titien de M. Edmond About, lesquels, avant de provoquer un pèlerinage artistique au petit chalet des Thernes, avaient roulé dans toutes les salles de l'hôtel des ventes sans jamais parvenir à monter, l'un dans l'autre, à plus de cent cinquante francs chacun.

Les marchands dont nous parlons plus haut sont rares à l'hôtel et considérés à l'égal des grands amateurs. Le gros de la troupe se compose généralement de personnages vêtus en Auvergnats de la décadence, et dont quelques-

uns même ont l'air d'avoir posé pour les *Mendiants* de Callot.

Au premier abord on s'imagine simplement que ces êtres sordides sont des désœuvrés qui viennent à l'hôtel Drouot faute d'avoir un domicile pour se mettre à l'abri des courants d'air.

Mais on est tout surpris de voir que ce sont précisément les plus mal mis qui payent le plus cher.

Rien n'est bizarre comme ces mains sales passant des billets de banque et des pièces d'or au commissaire-priseur dont ils ont souvent la protection toute spéciale.

Quand on les a à peu près tous passés en revue, on en arrive à se demander si un tel désordre et une telle négligence dans la toilette ne sont pas un effet de l'art. J'ai voulu m'assurer du motif de cette persistance dans le manque de linge, et j'ai fini par le connaître.

J'assistais un jour à une vente d'objets rares à côté d'un des marchands les plus incultes

qu'on puisse voir. Il était couvert d'une lévite dont les bords étaient festonnés comme des pétales de tulipe; son pantalon, tout fendillé par l'usure, s'ouvrait aux genoux comme la gueule d'un brochet, et il avait poussé la fantaisie jusqu'à mettre son mouchoir de poche dans son chapeau dont le haut était découronné, de sorte que, pour se moucher, il plongeait la main dans l'ouverture comme dans un sac ouvert.

Les poches de son gilet n'en étaient pas moins pleines d'or, et en voyant s'amonceler à côté de lui des curiosités de toutes les sortes et de tous les prix, je ne pus m'empêcher de lui témoigner mon étonnement.

— Je vais vous dire, me répondit-il d'un air fin, si je n'avais pas ce chapeau et cette redingote, mes clients croiraient que je gagne des mille et des cent avec mon commerce, tandis qu'en me voyant mis comme cela, ils s'imaginent que je suis un pauvre petit marchand et qu'ils m'enfoncent chaque fois qu'ils m'achètent quelque chose.

— Tudieu ! lui dis-je, votre redingote est cousue de fil blanc, mais vos malices ne le sont pas.

UNE HAINE DE MARCHAND

Il a pu arriver quelquefois que des causes mystérieuses, tout à fait étrangères au commerce et à l'inclination naturelle du public, produisaient de véritables révolutions à l'hôtel Drouot.

Nous en avons un exemple dans l'histoire d'une inimitié qui s'établit, en 1857, entre Théodore Rousseau et un marchand belge.

Cet homme, à la suite de paroles plus que vertes, paraît-il, que lui avait adressées l'artiste, lui voua une haine à mort, et résolut de s'employer, par tous les moyens, à la baisse de ses tableaux.

Il y réussit momentanément.

Rousseau, en 1857, était haut coté. L'exposition universelle de 1855 avait été excellente pour lui. Le marchand belge, décidé à ruiner

le peintre, se mit à soutenir partout que ses tableaux les plus appréciés ne valaient pas plus de huit cents francs, et finiraient, tôt ou tard, par redescendre à ce prix.

En même temps, il acheta lui-même clandestinement, à des prix élevés, toutes les toiles de Rousseau qu'il put trouver, les mit aux enchères, et, par l'office de confrères, se les fit adjuger à lui-même à vil prix.

Cette perfidie produisit son effet. Le marchand ne pouvait certainement pas tuer tout à fait Rousseau, comme sa haine lui en avait peut-être donné l'espérance, mais il parvint à le diminuer dans l'estime du public. Ces échecs successifs du peintre, dont la foule de l'hôtel ne voyait que l'apparence, ces tableaux qui baissaient toujours, sans qu'on pût savoir pourquoi, aboutirent à une réelle dépréciation.

Les amateurs devinrent sans s'en douter, ou en s'en doutant, les complices de cette baisse organisée. Beaucoup d'entre eux, à cette époque, acquirent des Rousseau à des prix dérisoires. Le marchand poussa, en effet, le besoin

d'humilier le peintre jusqu'à le laisser vendre réellement le dixième et le centième de ce qu'il valait. Sa vengeance lui faisait oublier son commerce.

Quelques toiles, avec le temps, tombèrent au prix prédit : on les adjugea huit cents francs !

Car la haine du Belge ne se lassa pas. Elle dura tant qu'il dura lui-même comme marchand.

Quant à Rousseau, il connut là une des périodes les plus douloureuses de sa vie d'artiste.

QUELQUES CHIFFRES

Pour donner une idée des hauts et des bas par lesquels peut passer une œuvre avant d'arriver à se fixer dans le goût public, nous citerons ci-dessous quelques chiffres à propos de certains tableaux connus :

L'AVENUE DE CHATAIGNIERS

De Théodore Rousseau, fut achetée 2,000 fr. en 1840, par M. Paul Casimir-Périer. Ce dernier la céda à M. Durand-Ruel père.

En 1848, M. Worms de Rouilly trouva à l'acheter 960 francs.

Quelques années plus tard, l'*Avenue de Châtaigniers* monta jusqu'à 10,000 fr., prix auquel MM. Durand-Ruel et Brame la rachètent.

Puis, Khalil-Bey l'acquiert 15,000 francs.

Enfin, Khalil-Bey fait sa vente, et l'*Avenue* y est vendue 27,000 francs.

LA BARQUE DE DON JUAN

De Eug. Delacroix attendit longtemps chez Deforge, le marchand bien connu du boulevard. Celui qui écrit ces lignes fut à même de l'avoir pour 3,000 francs.

A l'heure qu'il est, M. T*** en a déjà refusé plusieurs fois 200,000 francs.

LE VANNEUR

De Millet, fut acheté 500 fr. en 1848, à titre de charité, par Ledru-Rollin. Le grand orateur, ayant appris la détresse du peintre, se rendit dans son atelier, et lui prit sa toile au prix indiqué plus haut. On était en hiver. Millet travaillait sans feu, n'ayant pas de bois pour se chauffer.

500 fr., alors, pour le *Vanneur*, c'était une générosité, presqu'une folie!

En effet, ce même *Vanneur*, longtemps après, restait deux ans chez Détrimont, coté 200 francs.

Le *Vanneur*, il y a quelque temps, a été vendu 47,000 francs.

Il en vaut aujourd'hui plus de cent mille.

L'ANGELUS

Du même maître, a été l'objet d'une opération curieuse.

Ce tableau, qui, comme tant d'autres, avait eu ses hauts et ses bas, et qui, mieux, à un moment donné, était à peine coté quelques cents francs, fut adjugé, il y a quelques mois, à la vente Wilson, moyennant *cent soixante mille francs*, par le ministère de Pillet...

Le lendemain de la vente, l'acquéreur se présenta chez le commissaire-priseur : comme il mettait son argent sur la table, M. Pillet lui dit :

— J'ai reçu la visite d'un amateur qui vous en offre deux cent mille.

Après un moment d'hésitation, le premier acquéreur accepta. Au lieu de laisser chez le commissaire-priseur cent soixante billets de mille francs, il en remporta deux cents.

L'*Angelus*, en une nuit, avait monté de 40,000 fr.

UN MURILLO

Rapportons ici une scandaleuse spéculation, fait sous l'empire, par un haut fonctionnaire de l'administration des Beaux-Arts.

Un tableau qui, aujourd'hui, est au Louvre et que nous désignerons suffisamment en disant qu'il est de Murillo, était alors entre les mains de la famille de S***.

Le personnage en question, chargé par l'État d'acquérir ce tableau pour le Louvre, le fit acquérir, d'abord, à un marchand auquel la famille S*** le vendit pour 80,000 fr. Puis, il dit ensuite au marchand de le vendre à l'hôtel, lui promit de le faire pousser, et convint, en retour, qu'ils partageraient les bénéfices à partir de 100,000 francs.

Les enchères, dans ces conditions, ne pouvaient manquer d'être follement poussées, l'acheteur et le vendeur étant d'accord pour surenchérir, chacun devant y trouver son béné-

fice, et l'État, en fin de compte, devant payer les frais.

Le Murillo monta à CINQ CENT QUATRE-VINGT-TROIS MILLE FRANCS.

80,000 francs furent versés à la famille S***.

L'État paya plus de SIX CENT MILLE FRANCS en comptant les frais.

Le fonctionnaire et le marchand se partagèrent entre eux la somme assez ronde de CINQ CENT MILLE FRANCS.

UNE ERREUR DE L'ADMINISTRATION

J'écrivais alors au *Charivari*.

Je fus invité, un jour, ainsi qu'un certain nombre d'amateurs et de critiques, — comme cela se faisait fort souvent — à aller voir un buste en terre cuite de Donatello que M. de Nieuwkerque avait acquis, moyennant 13,000 francs, pour le musée du Louvre.

A peine entré dans le salon où il était exposé :

— Jolie terre cuite, m'écriai-je, c'est dommage qu'elle soit moderne.

Toutes les personnes présentes, vivement contrariées, se récrièrent. Je persistai, néanmoins, dans mon opinion, et fis observer à MM. de Nieuwkerque, de Raiset et quelques autres, qu'il suffisait de voir le grain de la terre cuite, pour se convaincre qu'elle était apocryphe, et que, d'ailleurs, il n'était pas vraisemblable que quelqu'un eût vendu, quelque part, un Donatello 13,000 francs.

Je me retirai ensuite, et fis paraître, à quelques jours de là, dans le *Charivari*, un article où j'exposais, avec preuves, que le Donatello du Louvre n'était pas un Donatello.

M. de Nieuwkerque riposta par un procès. Nous fûmes assigné pour avoir porté de mauvaise foi une accusation outrageante contre un fonctionnaire public.

Quel ne fut pas mon étonnement en me rendant chez le juge d'instruction, à la suite de cette assignation, d'entendre le magistrat me féliciter de mes appréciations, me déclarer qu'il partageait mon avis sur le prétendu Donatello, qu'il était lui-même fort amateur de

belles choses, et m'inviter finalement à voir une galerie de tableaux qu'il avait.

L'affaire était donc en bonne voie pour moi. Mais un événement absolument décisif et tout à fait imprévu acheva de me donner raison. Un artiste italien mourut sur ces entrefaites, ses compatriotes l'enterrèrent sous une longue épitaphe, et que disait cette épitaphe ? Que le mort était l'auteur du Donatello du Louvre !

Si M. de Nieuwkerque retira sa plainte, il est inutile de le dire.

La terre cuite disparut du musée.

Longtemps après, je l'y revis, pourtant, mais dissimulée soigneusement dans un coin. C'était pendant le siège, j'étais membre du gouvernement et attaché à la Commission des Beaux-Arts. Je m'occupais, un jour, de faire blinder les fenêtres du Louvre avec des matelas, pour préserver les tableaux des boulets, lorsque j'aperçus un buste, tourné le nez contre le mur, et qui avait l'air d'être en pénitence.

Je reconnus mon pseudo-Donatello !

VI

LE BROCANTEUR

A Hombourg, indépendamment des gros joueurs qui se laissent enguirlander par les beaux yeux du tapis vert, on rencontre les parasites du trente et quarante, ceux qui se contentent de ramasser les miettes de cette table toujours servie, qui forcent pour ainsi dire le hasard à leur faire quotidiennement une rente de quelques florins par jour, ceux enfin qui, selon l'expression de la langue verte, *jouent la carotte*.

On *joue la carotte* à l'hôtel Drouot comme à Hombourg. Le brocanteur se distingue du

marchand en ce que rarement il remporte chez lui l'objet qu'il vient d'acheter en vente publique. A peine l'a-t-il pris et payé qu'il va de salle en salle, hélant celui-ci, accostant celui-là et s'arrangeant presque toujours pour placer avant la fin de la vacation son acquisition avec un petit bénéfice.

On appelle ce genre de commerce :

LA VENTE SUR PLACE

La vente sur place est formellement interdite ; c'est probablement pour cette raison que nombre de brocanteurs en vivent exclusivement.

Ce système de vente a souvent même produit des résultats bizarres. Comme l'ambition du brocanteur est généralement minime, il s'occupe rarement de savoir si le tableau qu'il a payé trente francs est une croûte ou un chef-d'œuvre. Ce qu'il lui faut à lui, c'est son dix, quinze ou vingt pour cent. Le reste ne le regarde pas.

On avait mis sur table, au début d'une vacation, une *Vierge à l'enfant* comme étant une copie d'après Carlo Dolci. Un revendeur sur place avait vu un coup à faire et s'était fait adjuger le tableau moyennant quarante-cinq francs.

Sa copie sous le bras il parcourait les salles en cherchant amateur, lorsqu'il rencontre M. Stenhaut, un des plus honnêtes, peut-être le plus honnête des marchands de tableaux.

— Combien votre toile? lui demande Stenhaut.

— Je viens de l'acheter quarante-cinq francs, répond le revendeur, donnez-moi dix francs de bénéfice et elle est à vous.

Stenhaut donna cinquante-cinq francs et prit immédiatement livraison.

En descendant l'escalier il est accosté par M. Horsin Déon, l'expert, qui ne peut s'empêcher de le féliciter de son acquisition.

— Oh! mon Dieu, si vous y tenez, dit le marchand, cette copie est à vous. Donnez-m'en quatre-vingts francs.

M. Horsin Déon, donne les quatre-vingts francs et s'empare du tableau.

En l'examinant d'un peu près, l'expert n'eut pas de peine à reconnaître que la prétendue copie de Carlo Dolci était un original de Sasso-Ferrato.

M. Mündler arrivait à l'hôtel en ce moment. M. Horsin Déon lui fait part de sa découverte, et M. Mündler le supplie axec tant d'instance de lui céder ce Sasso-Ferrato, que moyennant un billet de cinq cents francs l'affaire se conclut dans les couloirs mêmes de l'hôtel.

En une heure le tableau avait fait un bon chemin, et un quart d'heure plus tard M. Mündler, le dernier acquéreur, en avait déjà refusé douze cents francs à trois ou quatre amateurs.

Le revendeur sur place s'expose souvent à des déconvenues de cette nature, mais il ne s'en étonne ni ne s'en afflige.

Il se dit avec une philosophie pleine de logique que ce qu'il a perdu en gros en revendant cinquante-cinq francs un tableau qui en valait quinze cents, il le regagnera en détail

en revendant cent francs ce qui n'en vaudra que vingt-cinq.

Une vente faite dans des conditions ordinaires est donc à peu près composée ainsi qu'il suit :

Un demi-quart d'amateurs riches,

Un quart d'amateurs aisés,

Un demi-quart d'amateurs marchands,

Un demi-quart de marchands,

Et un quart et demi de brocanteurs.

Au premier abord on serait disposé à croire qu'une vente étant formée d'objets en certaine quantité et d'une certaine qualité, les prix d'achat doivent monter en raison directe de la valeur intrinsèque desdits objets. Ce serait une erreur.

La valeur de l'objet est très certainement pour quelque chose dans le prix d'achat, mais telle considération y est souvent pour beaucoup.

La plus productive de toutes est certainement

LA VENTE APRÈS DÉCÈS

Pourquoi ?

D'abord parce que le vendeur posthume est rarement un spéculateur de profession, et qu'ainsi les objets qu'il livre au public, n'ayant guère quitté sa galerie ou son cabinet, ont pour les amateurs l'éminent attrait de l'inconnu.

En outre, il ne se négocie presque pas un objet à l'hôtel Drouot sans que le propriétaire soit là, poussant avec frénésie contre l'amateur assez imprudent pour s'obstiner. Dans l'hypothèse de la *vente après décès*, cette terrible concurrence n'est pas à craindre. Il y a bien l'héritier, l'héritier qu'on reconnaît à son air affairé et au crêpe de son chapeau, mais l'héritier ne connaît pas toujours la valeur artistique de la collection dont il hérite, il est conséquemment d'autant plus facile à intimider.

Je me souviens que sous Louis-Philippe on

avait, une année, tiré sur le quai d'Orsay un feu d'artifice plus brillant que de coutume, pour fêter l'anniversaire de la glorieuse révolution de 1830. La foule s'étant agglomérée sur la terrasse du bord de l'eau, il y eut quelques accidents graves dout on parla beaucoup.

L'année suivante, la majeure partie du public se dit que la terrasse du bord de l'eau était dangereuse, et se garda bien d'y aller.

Qu'arriva-t-il ? Ceux qui eurent la témérité de s'aventurer sur ce point redoutable le trouvèrent à peu près désert et virent admirablement et sans aucun péril le feu d'artifice.

Un fait analogue se passe maintenant chaque fois qu'on annonce une vente après décès. Chaque acheteur se dit :

— Le mort ne viendra pas pousser contre moi, ce dont j'ai envie, bien sûr ; risquons-nous.

Et, convaincu qu'il va tout avoir pour rien, chacun se rend à l'hôtel..... où il trouve salle comble et vient se buter contre des enchères insensées.

Voilà pourquoi le rêve de tout vendeur intelligent serait d'assister lui-même à sa vente après décès. Ce qui ne laisse pas que d'offrir des difficultés sérieuses, à moins d'être Charles-Quint ou plus simplement le zouave pontifical Gicquel.

LES VENTES PAR AUTORITÉ DE JUSTICE

ont également leur clientèle parce que tout devant y être vendu quand même, il arrive toujours un moment où l'ardeur de l'enchérisseur s'éteint et où par conséquent un objet de prix a des chances de rester au-dessous du cours.

Chacun se dit alors c'est moi qui l'aurai, et en attendant cet objet au-dessous du cours on en achète bien au-dessus quantité d'autres.

LES VENTES COMPOSÉES

sont formées par les marchands eux-mêmes, qui se réunissent alors pour mettre le public en couple réglée. Ils organisent entre eux de véritables complots qui éclatent au moment où le commissaire-priseur lève son marteau.

Les habitués de l'hôtel savent de longue date à quoi s'en tenir sur la valeur morale d'une vente composée. Aussi ce genre de vente est-il maintenant excessivement déprécié. Les marchands ont tant fait pour déconsidérer leur marchandise, que si par hasard un objet de réelle valeur s'égare dans ces coupe-gorge, les acheteurs se disent : « Il doit y avoir quelque chose là-dessous ; » et le vendeur en est pour ses frais.

Les mauvais tableaux ont tué les bons. Il est vrai que les mauvais tableaux sont en majorité, et qu'à notre époque les majorités ont toujours raison.

DU CRIEUR

On peut considérer l'acheteur comme l'ennemi naturel du vendeur, mais ces ennemis ayant réciproquement besoin l'un de l'autre, sont forcés de se ménager, que dis-je! de s'amadouer et de se faire au besoin des politesses extraordinaires.

L'intermédiaire, le fil électrique, le câble transatlantique chargé d'établir la communication entre celui qui achète et celui qui vend, c'est le *crieur*.

A quelle classe de la société appartiennent les crieurs ? d'où sortent-ils ? où ont-ils pris cet organe qui tient ordinairement de la corne à bouquin et de l'aboiement du chien-loup? Est-ce la nature, est-ce l'étude qui le leur a procuré ? Nous l'ignorons, mais ce que nous connaissons de cet être fantastique vaut la peine que nous fassions des révélations.

UN TIC MALHEUREUX

Quand on se trouve en face d'un de ces crieurs redoutables, il faut veiller avec un scrupule excessif, non seulement sur ses moindres gestes, mais encore sur ses moindres mouvements de physionomie. Un haussement de sourcils, un sourire, un clignement de l'œil, peuvent vous jeter dans les embarras les plus absurdes. Le spectateur prudent doit être un véritable sphinx.

Il y a quelques années, un homme qui portait un nom fort connu entra par hasard à l'hôtel, et s'attarda, par curiosité, à suivre les péripéties d'une vente. Par malheur, il avait un tic ; à chaque instant, il fermait et rouvrait vivement les paupières, comme lorsque les yeux vous piquent, ce qui lui donnait toujours l'air d'acquiescer au signe ou à l'avis de quelque personne présente.

Il regardait la vente aller, quant tout à coup le crieur l'interpella, et brusquement, sans

qu'il eût même le temps de placer un mot, au milieu des aboiements de ce dernier et des bredouillements véritablement électriques du commissaire-priseur, il se vit adjuger à un prix fabuleux, au milieu du silence et de l'abstention universels, une croûte de grande taille, qui, sans lui, eût été sans doute abandonnée aux rats.

L'infortuné spectateur avait, sans y songer, et très mal à propos, agité les paupières. Il n'en avait pas fallu davantage pour qu'on lui colloquât le rossignol.

On n'aime pas à avouer ses infirmités ; il préféra cacher son tic et ne pas réclamer ; il en fut pour deux cents francs de moins dans sa poche et l'encombrement d'une toile ridicule.

VII

CRIEURS ET COMMISSIONNAIRES

L'hôtel des ventes étant le grand centre de la duperie française, on s'y trompe non seulement sur les objets qu'on y achète, mais même sur les hommes qu'on y rencontre.

Il a dû vous arriver, en entendant le crieur s'essouffler à courir après une enchère qu'il essaye d'emporter d'assaut, répéter vingt fois de suite la même phrase et pousser trois heures durant les mêmes sons, de vous sentir pris de pitié pour cette pauvre victime du bibelotage et de vous dire :

— Faut-il qu'un être soit abandonné du ciel et des hommes pour consentir à faire un pareil métier moyennant un salaire qui doit être fort modique, si l'on en juge par le costume de celui qui le reçoit !

La première fois que ces doléances commenceront à vous envahir, vous pourrez les expulser violemment. Ce crieur dont la voix cassée et les habits sordides éveillent en vous des idées de souscription, il est riche, heureux, presque toujours rentier, souvent propriétaire. Il est de ceux qui, après avoir vécu dans la poussière, laissent à leurs enfants des maisons sur le pavé de Paris et des châteaux dans les départements.

S'il a du linge douteux ou plutôt hors de doute, c'est qu'il aurait peur de passer pour fier ; s'il porte de vieux paletots composés de trois draps réunis, c'est une façon à lui de protester contre les paletots neufs. Mais si l'argent faisait l'élégance, le crieur serait le roi des gandins.

Le crieur, en effet, servant d'intermédiaire

entre l'acheteur et le vendeur, ne peut que gagner là où les autres ne peuvent que perdre. Autrefois même on n'envoyait rien à l'hôtel Drouot sans que le crieur n'eût sa part de droit, ce qui finissait par lui constituer un revenu qui grossissait avec le nombre toujours croissant des ventes publiques. Aujourd'hui ce salaire n'est plus exigible ; il est vrai qu'il n'en est pas moins exigé. On ne contraint personne à donner, mais malheur à qui refuse !

Le plus connu des crieurs est Jean, un grimacier célèbre qui a été nourri dans le sérail de la rue Drouot et en connaît tous les détours et tous les tours. Homme dangereux, s'il en fût, il prend les enchères partout. Si vous vous grattez le nez, il met dix francs pour vous ; si vous vous mouchez, il considère cet acte de la vie privée comme un signe affirmatif, et ajoute encore dix francs.

Il s'est trouvé ainsi des individus à qui on adjugeait des objets dont ils n'avaient jamais eu la moindre envie. Informations prises, c'était Jean qui avait pris pour une enchère un

geste, un mouvement de tête ou un simple clignement d'yeux.

M. Jean passe pour très riche. Il serait millionnaire que je n'en serais pas surpris. Ceux qui se taisent meurent sur la paille, il n'y a que ceux qui crient qui ne manquent de rien.

Le crieur est insolent, défiant et sceptique. L'habitude des belles choses au milieu desquelles il vit l'a bronzé sur l'enthousiasme. Il se défie un peu de tout, des hommes et des choses. Son œil américain sait découvrir le client sérieux ou l'enchérisseur non convaincu qui, une fois l'adjudication faite, jugera à propos de laisser l'objet, tous frais compris, au compte du commissaire-priseur, et d'aller voir dehors si le printemps s'avance.

Aussi, comme il sait demander un acompte aux gens suspects, et comme il le demande d'une façon qui veut dire :

— Monsieur, vous me faites l'effet d'un farceur, faites-moi le plaisir de me passer des garanties.

Le crieur a une spécialité, celle de faire des mots, ce qui prouve combien l'éducation ouvre l'intelligence, ces gens dont l'origine est généralement fort basse ont fini par prendre au contact des hommes comme il faut un vernis de véritable esprit.

On vendait dernièrement le buste en biscuit de l'amiral Duquesne.

— Trente francs, le buste ! hurlait l'aboyeur depuis dix minutes.

— Quel genre de biscuit est-ce? demanda quelqu'un.

— Parbleu ! répliqua le crieur, c'est du biscuit de mer, puisque c'est le buste d'un amiral.

On venait d'adjuger un portrait d'infante attribué à Vélasquez, comme tous les portraits d'infantes.

L'acheteur, qui avait poussé le tableau sur l'étiquette et avant de l'avoir regardé de près, fut légèrement désappointé lorsqu'il en prit possession.

— Ah ! s'écria-t-il, j'avais mal vu ce portrait, il est tout repeint.

— Eh bien! lui fit observer le crieur, de quoi vous plaignez-vous! Vous croyiez n'avoir acheté qu'un Vélasquez, et on vous donne des œuvres de cinq ou six peintres par-dessus le marché.

Le commissionnaire commence par accrocher et décrocher des tableaux; un peu plus tard il en achète et il finit par en revendre. Il est vrai que le règlement interdit formellement tout commerce aux employés de l'hôtel. Mais à quoi servirait un règlement, si ce n'est à être violé?

Plusieurs de ces commissionnaires à la veste soutachée et à la casquette marquée en lettres connues, sont, à l'instar des crieurs, propriétaires de maisons avec pignon sur rue.

Un entre autres possède aux environs de Paris une très belle maison de campagne qu'il cherche à louer depuis deux ans à des conditions tellement avantageuses... pour lui, qu'il n'a pas encore pu mettre la main sur le locataire de ses rêves.

Aussi l'idée de sa maison ne le quitte-t-elle

pas, et, tandis qu'il montre les tableaux aux amateurs, il est bien rare qu'il ne trouve pas l'occasion de placer son petit boniment ordinaire.

— Monsieur, voilà un tableau qui va vous coûter cinq cents francs, eh bien, en mettant trois cents francs de plus par an, je vous offre une maison de campagne charmante avec rez-de-chaussée et premier, deux chambres d'amis, une cuisine énorme, un cellier, un grenier, une cave, et à un demi-kilomètre à peine de la station du chemin de fer. Si j'ai un conseil à vous donner, c'est de prendre ça tout de suite.

Le commissionnaire lève également sur l'acheteur sa contribution quotidienne. La seule différence qu'il y ait entre celle-ci et celle qu'exige le crieur, c'est que l'obole au commissionnaire est obligatoire. Il existe ainsi, dans les usages de l'hôtel des ventes une foule d'impôts non inscrits au rôle officiel, mais qui, étant acquittés absolument comme les autres, ne laissent pas que d'augmenter le cinq pour cent d'une façon assez sensible.

LES SALLES DU BAS

Il est bien peu de Parisiens qui n'aient visité au moins une fois dans leur vie les salles du haut de l'hôtel des ventes. Le nombre de ceux qui ont osé se risquer dans les salles du bas est infiniment plus restreint.

Cette réserve s'explique facilement.

On raconte souvent des faits d'asphyxie dont d'infortunés ouvriers ont été victimes en descendant dans des mines encore inexplorées. Je suis surpris qu'on n'ait pas eu jusqu'ici à enregistrer des accidents de cette nature dans l'histoire des salles dont nous parlons.

A quelque heure de la journée qu'on se hasarde à y entrer, on croirait toujours qu'une explosion de feu grisou vient d'avoir lieu. J'en appelle à l'odorat de tous mes concitoyens : le père Ducantal lui-même, malgré l'effroyable rhume de cerveau dont il est atteint, n'aurait pas pu y tenir.

La population qui s'y donne rendez vous tous les jours de deux à six heures donne une idée assez exacte de l'ancienne petite Pologne.

— Il y a de ces têtes qu'on n'aperçoit que les jours de révolution, dit M. Prudhomme.

Les hommes y sont atroces, mais les femmes!... C'est évidemment là que Balzac est allé croquer ses profils de revendeuses et de marchandes à la toilette et que Gavarni a étudié ses types d'androgynes.

Il est vrai que la plupart du temps l'objet vendu vaut l'acheteur. Défroques inénarrables, meubles poussifs, loques retour de la Morgue, porcelaines fêlées, tessons de faïence, etc., etc., forment le noyau principal de ce singulier commerce.

Quelquefois cependant une faillite ou un décès amène dans ces cavernes des objets de valeur qui alors se vendent à des prix spéciaux devant un public spécial, mais l'*ordinaire* des salles du bas ressemble à celui des gargotes à trente centimes le plat.

Un jour que je m'étais précipité tête baissée

dans une de ces ventes *mêlées*, je me rappelle avoir vu vendre en un seul lot :

Deux mètres de vieille dentelle,

Une cuillère à café en ruolz,

Un loup en velours de coton,

Une réduction en plâtre de la Vénus de Milo et un petit cadre en bois noir avec son verre.

Cette collection, où l'art et l'industrie française étaient représentés à dose égale, fut adjugée moyennant un franc vingt-cinq centimes.

LA SALLE DU FOND

Celle-là, de toutes les salles du bas, est la plus curieuse.

Elle est située à l'extrémité de la grande galerie du bas. On descend quelques marches pour y arriver. Haute, vaste, sonore, elle prend jour par des espèces de fenêtres-vasistas qui s'ouvrent tout en haut de la muraille sur la rue

Chauchat. A droite, en entrant, s'étagent d'étroits et raides gradins de bois, sur lesquels se juche et s'empile le public et assez semblables à ceux qu'on dresse, les jours de revue, autour du champ de manœuvres. Au fond, est la tribune du commissaire-priseur, rappelant la chaire d'un pion dans une salle d'études, et au pied de cette tribune, un long rempart tournant de vieilles tables de bois, usées, rongées, ravagées, maculées, fendues, ravinées, massives et solides, où les crieurs étalent les lots à vendre.

Entrez ; il y a foule ; tous sont debout, pressés les uns contre les autres ; les cous sont tendus, les chapeaux sur les têtes, le melon gras à côté du gibus brillant ; les figures hâves, creuses ou boursouflées, presque toutes tristes ou goguenardes, les paupières éraillées, les bouches lie de vin, les barbes horribles, les calvities crasseuses, les visages implacables de vieilles femmes grasses, composent un ensemble qui, dans la lumière poussiéreuse et terne de la salle, sur le fond gris des murailles, et

tout le jour venant d'en haut, mériterait de tenter un maître.

Tous ces spectateurs font silence. La voix du crieur résonne. La plupart du temps, on n'entend pas les enchères que mettent les acheteurs ; on ne les connaît que lorsqu'elles sont relevées par le crieur, car l'acheteur, là, a l'air d'être honteux d'acheter.

— Un lot de rideaux, glapit le crieur, en déballant sur la table un paquet qui a l'air d'un paquet de linge sale, vingt rideaux blancs de tulle et de percaline, vingt, voyez, vingt : Trois francs !

Aussitôt les doigts goutteux et crochus des revendeuses fouillent et palpent le tas suspect, et, sans qu'on entende enchérir, la voix du crieur reprend successivement :

— Quatre, quatre, quatre cinquante, cinq, cinq, six, six cinquante, sept, huit, huit cinquante, huit cinquante, huit cinquante !

Un coup de marteau retentit.

— A huit cinquante, adjugé.

— Une couchette avec son sommier, repart le crieur, trente francs !

La couchette est là, au pied de la chaire du commissaire-priseur, et le crieur la désigne. C'est un vieux lit d'acajou, tout écaillé, tout déplaqué, gluant à l'œil, et dont le sommier porte des traces de punaises tuées.

Un mouvement se fait au premier rang de l'assistance ; des hommes en paletots sordides, des gamins, des marchands escaladent les tables, se précipitent vers la couchette, tournent autour, l'examinent, reviennent à leurs places. A trente francs, la couchette ! A trente-trois, quatre, cinq, six, six...

— J'ai entendu sept, lance le crieur. Sept, sept, sept. Trente-sept !

Le marteau retombe ; adjugé, le lit !

Et le crieur poursuit :

— Un lot de cinquante-cinq chapeaux !

On vide sur les tables une avalanche de chapeaux de toutes formes et de toutes physionomies. Chapeaux mous, chapeaux ronds, chapeaux calabrais, chapeaux gibus fantasti-

quement aplatis, étranglés, renfoncés et cabossés, chapeaux dans lesquels Robin et Clevermann ont peut-être fait des omelettes, chapeaux qui ont peut-être fait des barricades, chapeaux dont le propriétaire a peut-être fini à la Morgue, cet hôtel Drouot des cadavres ! Et puis encore, chapeaux de femmes, chapeaux où il y a des fleurs. Ils tombent et roulent des paniers, on se les passe, on rit, on se les jette, on se les renvoie. Ils semblent sortir d'une corne d'abondance. On en fait quinze francs. Cinquante-cinq chapeaux !

Mais quelqu'un de perché tout en haut des gradins en offre quinze francs cinquante. Personne n'enchérit, on les adjuge, et tandis que les cinquante-cinq chapeaux sont remballés, le crieur, qui se méfie, prie l'acheteur de lui faire immédiatement passer l'argent.

La vente continue. J'aperçois, parmi les épaves qui vont se débiter, de vieilles tables boiteuses, de vieilles chaises, de vieilles cuvettes balafrées par les raccommodages, des pelles et pincettes, un casque prussien... Je

m'en vais, et comme je sors de la salle, une bonne femme me propose de me vendre pour douze francs un lot de cuivres de cuisine qui vaut, dit-elle, deux cents francs.

C'est vrai. Elle l'a acheté sept francs, et n'a pas de quoi le payer. Je lui donne ses douze francs, et elle fait encore cinq francs de bénéfice.

VIII

LES ABUS

Jusqu'ici nous avons surtout dressé un tableau monographique de l'hôtel Drouot. Par malheur ce grand bazar n'a pas seulement des côtés pittoresques, il a aussi des côtés fort abusifs dont l'évidence, j'en suis sûr, sautera aux yeux du lecteur comme elle a sauté aux nôtres, après un examen même superficiel de l'ordre et de la marche des ventes par adjudication.

Ces abus sont tellement nombreux que nous ne pouvons avoir la prétention de les signaler tous. On voudra bien nous pardonner les

omissions en faveur des constatations. Il est aussi difficile de pénétrer dans toutes les irrégularités qui se commettent à l'hôtel Drouot que de savoir au juste le nombre exact des bonnes occises par Dumolard. Mais les faits et les chiffres que nous allons soumettre au lecteur sont déjà, il nous semble, passablement éloquents.

M. J. Masson, secrétaire de la commission des commerçants de Paris, a réuni, dans une excellente brochure, tous les griefs légitimes du commerce contre la compagnie des commissaires-priseurs. Nous puiserons plusieurs de nos preuves à l'appui dans les pièces justificatives dont les négociants de Paris ont étayé leurs réclamations. De cette façon les erreurs et les malentendus deviendront à peu près impossibles.

La première illégalité me paraît résider dans les énormes bénéfices réalisés annuellement par les commissaires-priseurs, bénéfices qu'on peut évaluer ainsi qu'il suit:

La bourse commune rapporte à chacun des commissaires 5,500 francs, soit pour quatre-vingts commissaires-priseurs dont se compose la compagnie.....	440,000 fr.
Les frais d'employés à l'hôtel s'élèvent environ à.....	60,000
Les commissaires-priseurs qui font des ventes touchent une somme égale à la bourse commune puisque cette dernière n'est que la moitié de leurs honoraires à six pour cent, soit.....	440,000
Les ventes faites à l'hôtel s'élèvent en moyenne à cinq millions par an, sur lesquels les commissaires-priseurs perçoivent à leur bénéfice cinq pour cent des acheteurs, soit.....	250,000
En outre il existe pour eux un bénéfice illégal qu'il est possible d'évaluer à environ trois pour cent en plus sur le total des ventes. Il consiste en remises de moitié sur les insertions, demandes de quinze ou vingt pour cent sur certaines ventes, expéditions, frais d'estimation, etc., soit.....	440,000
Bénéfice réel et facile à prouver.....	1,630,000 fr.

On peut déjà avoir une idée de ce qui reste à ceux qui achètent comme à ceux qui vendent après que les bénéfices ont été écrémés par la compagnie des commissaires-priseurs.

Ce qu'il est difficile de croire c'est que tant de gens, commissaires-priseurs, experts, crieurs, commissionnaires, etc., s'enrichissent, non pas en vertu d'un ordre de choses régulièrement établi, mais par suite d'une simple tolérance de l'autorité.

Aucun décret n'a autorisé la création des hôtels de vente publique, ces hôtels ont été ouverts par les commissaires-priseurs de leur autorité privée, et la seule consécration que ces établissements aient jamais obtenue, c'est celle du temps.

La vente publique doit régulièrement avoir lieu à domicile, à l'exception des ventes par autorité de justice qui doivent se faire sur la place publique.

Le jour où l'hôtel des ventes fut bâti contrairement à la loi du 25 juin 1841, les commissaires-priseurs sortirent comme ils sortent encore journellement des prescriptions imposées par la loi, en englobant dans leurs ventes des marchandises de toutes sortes, ils devinrent marchands eux-mêmes et se trouvèrent

possesseurs d'un monopole qui paralyse complètement le commerce.

Les commerçants, non brocanteurs, ont de tout temps élevé des réclamations énergiques contre le système des ventes publiques ; mais en 1848 leurs plaintes se traduisirent sous forme d'adresse au gouvernement provisoire, qui s'empressa de remettre en vigueur un règlement continuellement violé.

D'abord, disaient les négociants, tous les acheteurs qui ont de l'argent comptant font, de préférence, leurs acquisitions à l'hôtel des ventes, en sorte que les marchands se trouvent obligés, la plupart du temps de livrer leurs marchandises à crédit, ce qui leur occasionne souvent des pertes considérables.

Ensuite les ventes à l'hôtel favorisent les faillites et enlèvent aux créanciers le gage de leurs créances.

En effet, chaque citoyen pouvant faire transporter à l'hôtel les objets qu'il désire vendre, et la vente s'opérant immédiatement sans publications et sans indication d'origine des mar

chandises, les créanciers des vendeurs n'ont aucun moyen de former opposition sur le prix de ces ventes.

Enfin, ces ventes facilitent en outre la disparition des objets provenant de sources illicites ; car tandis que les marchands sont tenus de payer à domicile indépendamment de l'inscription des noms et adresses des vendeurs sur un livre de police, chaque personne peut faire vendre immédiatement à l'hôtel les objets dont elle veut se défaire et en toucher le prix sans être astreinte à une autre formalité que de donner son nom et son adresse, qui ne sont jamais vérifiés. Il est donc facile, à l'aide d'une fausse indication, d'échapper à toutes les recherches.

Cela est si facile, en effet, que nombre de voleurs usent de ce moyen pour se défaire du fruit de leurs *travaux*, et que l'hôtel Drouot se trouve faire ainsi, sans le savoir, concurrence aux maisons de recel. Il y a un mois à peine, le chef d'une société en commandite, pour l'exploitation des mobiliers, avoua, devant le

tribunal, que la plupart des objets qu'il dérobait étaient revendus à l'hôtel Drouot.

Le vol commis, en 1850, au préjudice de Mme de Caumont-Laforce, dans le magnifique hôtel situé avenue des Champs-Élysées, 78, a eu un grand retentissement. Un de ses domestiques, à qui elle avait confié, pendant un voyage en Angleterre, la garde de sa maison, réussit, en se faisant aider par deux malfaiteurs, à enlever la presque totalité des meubles qui garnissaient l'hôtel Caumont-Laforce.

On évalua les objets pris à soixante-dix mille francs.

Or, tout ce qui ne put être emporté fut vendu à l'hôtel des ventes, alors situé place de la Bourse, par le ministère de Me Trinquand, commissaire-priseur.

Cet infortuné fonctionnaire était fort innocent, bien entendu, et s'empressa de désintéresser Mme de Caumont-Laforce, sitôt qu'il eût connu l'origine frauduleuse des meubles qu'il avait vendus; mais le tribunal de première

instance ne l'en suspendit pas moins pendant un mois.

Malheureusement une suspension ne prouve rien : il eût mieux valu forcer les commissaires-priseurs en général et Me Trinquand en particulier à l'observation d'un règlement, qui depuis longtemps est une lettre morte.

VENTES DE MARCHANDISES NEUVES

La loi du 25 juin 1841 interdit formellement la vente des marchandises neuves par l'entremise des commissaires-priseurs. Or, non seulement cette loi est quotidiennement mise de côté, mais nombre de fabricants se livrent à la confection de meubles destinés uniquement à être vendus à l'hôtel.

Je vous laisse à penser si ces meubles, qui atteignent souvent les dernières limites du bon marché, sont solidement établis. Comme ils sont faits pour être vus de loin, le marchand

se contente d'en soigner la façade, et après avoir acheté pour une somme modique une magnifique armoire en palissandre, vous êtes tout surpris en vous trouvant chez vous en tête à tête avec votre acquisition, de constater que les serrures ne marchent pas, que le bois joue comme un grec de profession, que la feuille de palissandre est posée par une sorte de procédé Ruolz sur des tiroirs en sapin, et qu'enfin votre armoire que vous croyez si bon marché à soixante-dix francs, serait chère à vingt-cinq.

Dix, vingt, quarante, cent acheteurs furent ainsi successivement pris au piège ; mais quand il fut bien avéré que les commissaires-priseurs vendaient à l'hôtel des marchandises neuves et faites pour le prix, le public devint méfiant et les confectionneurs en furent pour leurs frais de palissandre.

Que firent-ils alors ? Pour donner une apparence d'occasion à des marchandises neuves, ils louèrent pour un jour ou deux des appartements vacants, et en donnant la pièce au con-

cierge ils firent apporter les objets dont ils voulaient se défaire.

Cette vente industrielle ayant tous les dehors d'une vente à domicile, soit après décès, soit après faillite, le bon public y courait de nouveau, convaincu qu'il allait, cette fois, faire une affaire superbe.

Mais, rentré chez lui, il constatait de nouveau que la seconde armoire était sœur jumelle de la première, seulement qu'elle avait pris un autre chemin pour arriver au même but.

INTRODUCTION DANS UNE VENTE D'OBJETS ÉTRANGERS A CETTE VENTE.

Tous les habitués des ventes publiques se rappellent la magnifique vente qui eut lieu par suite du décès de M. Hope, le banquier. Sa cave, qui était célèbre de son vivant, fut disputée après sa mort, bouteille par bouteille.

Mais les amis, même les intimes du défunt, furent excessivement surpris d'apprendre là que les vins et les liqueurs n'étaient pas seule-

ment de première qualité, mais surtout en aussi incroyable quantité. On mit en adjudication jusqu'à cinq mille bouteilles d'eau-de-vie !

On eut bientôt la clef de ce mystère. Des industriels... industrieux étaient parvenus à faire annexer à la vente de M. Hope un nombre considérable de bouteilles d'eau-de-vie, de liqueurs et de vins fins, lesquelles bénéficièrent de l'importance de la vente et furent achetées à environ huit fois leur valeur.

Quelques plaintes s'élevèrent. Plusieurs dégustateurs déclarèrent que l'eau-de-vie, qui avait été adjugée en moyenne à douze francs le litre, était la même qu'on payait quarante sous chez tous les marchands de vins. On répondit à ces réclamations que, puisque ces immixtions étaient tolérées, de temps immémorial, il n'y avait aucune raison pour que la vente de M. Hope eût des privilèges spéciaux, et l'affaire en resta là.

Depuis la vente Hope, l'introduction dans une vente d'objets étrangers à cette vente n'a fait que croître et embellir. La loi défend ex-

pressément cet abus, mais l'usage le consacre tous les jours.

La loi du 25 juin 1841 porte bien des peines disciplinaires dans le cas où des infractions seraient constatées. Malheureusement pour l'acheteur et heureusement pour le vendeur la pénalité consiste surtout en amendes, inférieures de beaucoup aux bénéfices illicites qu'on peut réaliser en violant la loi. Il en résulte que ceux qui la violent ont tout intérêt à continuer leur commerce.

DROIT DE CINQ POUR CENT EN SUS DES ENCHÈRES

L'abus le plus gênant peut-être, mais qui en même temps, de tous, a le plus facilement passé dans les mœurs, c'est le droit de cinq pour cent exigé par tout commissaire-priseur en sus du prix d'adjudication.

Ce droit, vous l'acquittez sans murmurer. Eh bien ! permettez-moi de vous apprendre ce que vous ignorez sans doute, c'est qu'il est

absolument contraire à la loi du 18 juin 1843, qui dit formellement :

« Il sera alloué aux commissaires-priseurs, 1° pour tous droits par chaque vacation de trois heures à Paris, Lyon, Bordeaux, Rouen, Toulon et Marseille *six* francs ; partout ailleurs cinq francs ;

« 2° Pour assister aux référés : cinq francs ;

« 3° Pour tous droits de vente : *six pour cent* sur le produit total des ventes. »

Voilà qui est clair. Eh bien ! voici comme on est parvenu peu à peu à transformer complètement le règlement : l'acheteur paye cinq pour cent en sus du prix auquel l'objet lui a été adjugé, et le vendeur paye dix pour cent, quelquefois plus, mais jamais moins.

De six à quinze pour cent de droits, vous voyez qu'il y a loin. C'est donc neuf pour cent que les commissaires-priseurs s'allouent illégalement.

Or, quand on songe à quelle somme immense monte annuellement, surtout depuis dix ans environ, le produit des ventes faites à l'hô-

tel Drouot, on peut être effrayé en pensant que ces neuf pour cent constituent par an, au moins un million, qui pourrait rester dans la poche des acheteurs.

En outre, si quelqu'un doit payer les six pour cent alloués par la loi, c'est évidemment celui qui vend et non celui qui achète. Il n'y a vraiment que le peuple français pour se soumettre aussi moutonnièrement à une tyrannie que rien ne justifie et n'excuse.

Vous entrez dans une salle où l'on vend un Raphaël ou un Léonard de Vinci, je suppose; vous le poussez jusqu'à cinquante mille francs et au moment de le payer un monsieur vient vous dire: Pardon, ce n'est pas cinquante mille francs, c'est cinquante-deux mille cinq cents francs que vous me devez.

Ce droit, presque inappréciable, quand il s'agit d'objets de mince valeur, peut monter avec le prix principal de l'objet en vente à des sommes considérables.

Lorsque le musée du Louvre a acheté moyennant cinq cent quatre-vingt-six mille

francs cette vierge toute repeinte qu'on attribue à Murillo et que, jusqu'à preuve du contraire, nous croyons être d'Ozorio Ménessès, son imitateur, le prix total s'éleva à environ six cent seize mille francs, c'est-à-dire qu'il a fallu payer en sus près de trente mille francs de droits.

Eh bien, si au lieu et place du musée du Louvre un particulier s'était fait adjuger la fameuse *Conception* et qu'il eût déclaré nettement le texte de la loi à la main, qu'il refusait de payer ce surplus, je demande comment la chambre des commissaires-priseurs s'y serait prise pour arriver à récupérer son fameux cinq pour cent.

Outre les trente mille francs payés par le musée qui achetait, les commissaires-priseurs ont exigé dix pour cent des héritiers du duc de Dalmatie, soit soixante mille francs qui, ajoutés aux trente mille portent à quatre-vingt-dix mille francs à peu près, la somme des frais perçus pour la vente d'un seul tableau.

Ce prorata, fût-il légal, serait exorbitant.

Or, quand on songe qu'il ne l'est pas, on est effrayé que dans certains cas la tolérance gouvernementale puisse aller aussi loin.

Les bons usages ont bien de la peine à s'introduire, mais les mauvais en ont encore plus à disparaître.

La magnifique vente de M. Patureau, qui s'est faite il y a environ quatre ans, produisit huit cent quarante mille francs. Les frais généraux s'élevèrent donc à plus de cent vingt-cinq mille francs.

Dans cette vente fut adjugée pour le prix de quarante-neuf mille cinq cents francs une Vierge à l'enfant dont nous avons parlé plus haut. Cette Vierge, attribuée faussement à Murillo, était tout simplement une composition de l'école hollandaise et valait au plus cinq cents francs, quoiqu'elle eût été payée autrefois sept cent cinquante francs par M. Patureau.

Les frais, tant de vente que d'achat, montèrent à six mille francs pour cette seule toile, c'est-à-dire à dix ou douze fois sa valeur réelle.

Il y aurait donc, non pas à opérer une réforme, mais à faire cesser un état de choses qui dure depuis longtemps en dépit d'une loi qui est cependant parfaitement claire.

Au reste, cette illégalité si évidente est entourée d'une foule d'autres illégalités non moins évidentes. Ce sont :

Les remises faites par les commissaires-priseurs pour obtenir des affaires et qui varient de un quart à moitié des honoraires ;

Le prêt avec intérêts sur marchandises;

Les enchères poussées sans acheteurs ;

Les en-sus du prix d'adjudication imposés au profit des employés ;

Ces conditions pécuniaires imposées aux adjudicataires par les commissaires-priseurs, en faveur de leurs agents, est un abus qui va peut-être en décroissant, mais qui subsiste encore. Nous avons sous les yeux une pièce authentique qui constate que, dans une vente faite les 28 et 29 juillet 1849, on a imposé aux adjudicataires l'obligation de payer aux clercs

et crieurs cinquante centimes pour chaque lot, indépendamment, bien entendu, des cinq pour cent déjà perçus contre toute justice.

ACTES DE COMMERCE ACCOMPLIS PAR LES COMMISSAIRES-PRISEURS

Il est absolument interdit aux commissaires-priseurs de se livrer à aucune entreprise commerciale. Ce sont des officiers ministériels et il leur est défendu de se transformer en marchands. Or, plusieurs ne se font pas faute de sauter à pieds joints par-dessus les défenses.

Je suppose qu'un tableau vous ait monté la tête à une vente publique. Vous le poussez, le commissaire-priseur le pousse avec vous, et le tableau lui reste.

Le lendemain prenez la peine de passer à son étude, vous avez grande chance d'y retrouver le tableau envié, qu'il vous cédera, moyennant un léger bénéfice et en spécifiant que les frais de la vente seront à votre compte.

Si les commissaires-priseurs ne dédaignent pas toujours, à un moment donné, de se faire commerçants, jugez si les crieurs et les autres employés de l'hôtel Drouot s'en font scrupule.

Les crieurs, ainsi que le fait très judicieusement observer M. Masson dans la brochure dont nous avons parlé, tirent un parti tellement avantageux de leurs fonctions qu'ils se sont, eux aussi, organisés en compagnie et qu'il vendent leurs charges fort cher.

Les commissionnaires eux-mêmes, ces enfants de l'Auvergne, semblent avoir, en franchissant le seuil de l'hôtel Drouot, laissé à la porte leur naïveté native et proverbiale. De temps en temps, ils se livrent de leur côté à de petits négoces profitables, il faut le croire, car ils vendent leurs charges jusqu'à cinq mille francs.

LES ENCHÈRES FICTIVES

L'enchère fictive règne en souveraine à l'hôtel des commissaires-priseurs. Au moyen

de l'enchère fictive, vous pouvez donner à un objet de deux francs cinquante une valeur de trois mille francs.

Je suppose que vous ayez mis en vente une potiche quelconque. Vous donnez le mot au commissaire-priseur qui la pousse sur vous tandis que vous la poussez sur lui. Le public assiste à cette lutte courtoise, sans se douter que des deux enchérisseurs pas un n'a l'intention d'acheter la potiche sur table. Si une personne de bonne volonté et de bonne foi ne vient au secours des deux prétendus amateurs en poussant sérieusement l'objet poussé fictivement, la potiche rentre à son propriétaire qui la remet en vente le lendemain, le surlendemain et les jours suivants, et ce jusqu'à ce qu'il ait rencontré l'acheteur de ses rêves. Or, il faut bien le constater à la honte de notre goût, il est bien rare qu'à un moment donné cet acheteur ne se présente pas.

Rien n'est plus facile à un vendeur que de prévenir un de ses camarades qui vient pousser contre lui, et il serait à peu près impos-

sible, dans ce cas, de prouver la connivence du commissaire-priseur ; mais ce que ceux-ci auront plus de peine à expliquer, c'est comment il se fait que très souvent les mêmes objets reviennent sur la table sans être consignés au procès-verbal chaque fois qu'on les y met.

Il est bien évident que le commissaire-priseur fait alors une adjudication fictive sur des enchères qu'il sait parfaitement ne pas être sérieuses.

LES CHEVAUX DE RETOUR

Dans le langage pittoresque des malfaiteurs on appelle *cheval de retour* un condamné qui, après avoir fait un certain temps de galères, passe avec l'État un nouveau bail, non emphytéotique, dans la rade de Toulon ou de Brest.

A l'hôtel des ventes, un cheval de retour est

un objet d'art ou un tableau qui, après avoir manqué son avenir dans une salle de l'hôtel, reparaît le lendemain dans une autre dans l'espoir de trouver enfin son amateur.

Il y a ainsi des toiles, j'en appelle à tous les habitués un peu assidus de l'hôtel, qui reviennent périodiquement dans les mains des commissionnaires, et cela non pas pendant quelques jours, mais pendant des mois et des années.

Je me rappelle un tableau sans cadre (le cadre eût fini par devenir gênant pour le transport) qui représente plusieurs accessoires. Un buste de femme est placé sur une table de chêne à côté d'un livre entr'ouvert. Une plume blanche flotte dans le fond sur une toque de velours. Eh bien ! je n'exagère certes pas, voilà au moins trois ans que chaque semaine ce malheureux cheval de retour revient sur la table fatale, précédé d'un nouveau boniment destiné à attendrir un public impitoyable.

Si, comme le sofa de Crébillon, ce tableau prenait tout à coup la parole, que de révéla-

tions il en résulterait et quelle lumière subite inonderait tout à coup ce modeste volume !

Cette toile, d'ailleurs plus que médiocre, ainsi que plusieurs autres de même valeur, a fini par élire domicile à l'hôtel, si bien que personne n'y fait plus attention et qu'elle semble être là comme les vieilles filles dans un bal, pour y faire tapisserie. Elle et ses acolytes jouent à l'hôtel des ventes le rôle du papier à quinze sous le rouleau que vous mettez dans votre salle à manger. Si quelque provincial égaré venait par hasard les arracher au milieu qu'elles habitent depuis si longtemps, je suis convaincu qu'elles reprendraient d'elles-mêmes le chemin de la rue Drouot et qu'elles viendraient *motu proprio* se raccrocher à leur piton.

L'enchère fictive a encore un autre but dont le lecteur va comprendre toute l'importance.

Un marchand ou un amateur achète à un prix minime un tableau sur lequel il fonde des espérances de revente. Il l'envoie donc à

l'hôtel Drouot en se chargeant de le pousser lui-même.

Le tableau vaut cent francs, le vendeur le pousse jusqu'à mille. Il est bien évident que l'enchère est fictive et que le faux chef-d'œuvre revient à celui qui l'avait envoyé à la vente. Vous demanderez quel avantage celui-ci peut retirer de cette combinaison. Le voici :

Après s'être fait adjuger son propre tableau, le marchand se fait donner un bulletin d'adjudication constatant le prix auquel il a été racheté. Et lorsqu'un acheteur vient chez lui, il lui montre confidentiellement le tableau en question en lui disant :

— Tenez, voici une chose ravissante que je vous laisserai pour presque rien.

— Combien donc ?

Deux mille cinq cents francs.

— Diable ! c'est cher !

— Comment, cher, pas plus tard que la semaine passée, je l'ai acheté deux mille francs à l'hôtel des ventes, sans compter les frais; si

vous en doutez, je vais vous montrer mon bordereau.

— Je ne dis pas, mais...

— Si, vous paraissez en douter, voilà mon bordereau.

Et le client finit quelquefois par mordre à l'hameçon.

On m'objectera que les commissaires-priseurs ne sont pour rien dans ce petit manège, qui peut se pratiquer non seulement sans leur concours, mais encore malgré eux. Je répondrai à l'objection qu'il est d'autant plus fâcheux qu'une institution comme celle des commissaires-priseurs prête par son organisation même le flanc à de pareils abus.

Les maux les plus dangereux sont évidemment ceux qu'on ne peut empêcher et qu'on se trouve forcé de subir sans avoir le droit d'en accuser personne.

IL Y A MARCHAND

Vous compterez plutôt les grains de sable du bord de la mer que vous n'additionnerez combien de fois ce cri a retenti sous les voûtes du bazar Drouot.

Il y a marchand, c'est à dire il y a acheteur. Au premier abord, et même au second, le mot « marchand » paraît être passablement détourné de son sens ; mais on fait voir aux habitués des salles de ventes tant de chandelles en plein midi, qu'une de plus ou de moins ne peut raisonnablement les effaroucher.

Si cette exclamation « il y a marchand, » que pousse comme un cri de triomphe le commissaire-priseur au moment où un objet se produit dans le monde, n'était qu'une antiphrase, nous ne nous donnerions pas la peine de la faire remarquer; mais souvent ce n'est pas seulement une antiphrase, c'est surtout un leurre.

Après avoir annoncé d'une voix mâle : A cent

francs, il y a marchand! j'ai vu bien des crieurs, quand il s'apercevaient que la foule ne répondait pas à l'invite à cœur, balbutier, rester cois, et finalement baisser leur enchère d'un ou plusieurs degrés.

Quant au marchand en question, il n'existait que dans l'imagination de l'aboyeur.

Ce sont les divers abus que nous venons de signaler qui ont engagé à plusieurs reprises d'importants commerçants à demander purement et simplement la fermeture de l'hôtel Drouot, comme un établissement illégal, immoral, ruineux pour les acheteurs et ruineux pour les négociants.

Nous serons moins exigeant. On démolit assez aujourd'hui pour que nous ne demandions pas qu'on ajoute une nouvelle démolition à toutes celles qui jonchent le sol; mais, indépendamment des fraudes de détail, il y a là évidemment un vice d'ensemble, vice dont les conséquences deviennent tous les jours plus graves et contre lequel il n'est que temps de prendre un parti et d'essayer des remèdes.

Si l'organisation actuelle des commissaires-priseurs est un mal nécessaire, au moins faut-il en amoindrir les effets, autant que possible.

Le défaut capital de l'institution, c'est évidemment l'omnipotence des commissaires-priseurs, qui sont maîtres dans leurs ventes comme feu Louis XIV l'était dans son royaume.

On a proposé comme palliatifs :

De leur adjoindre des inspecteurs spéciaux chargés de les surveiller et de relever scrupuleusement toutes les irrégularités ;

De leur interdire expressément d'adjoindre à une vente des marchandises étrangères à cette vente ;

D'exiger d'eux un inventaire exact et détaillé de tous les objets faisant partie d'une vente.

On a proposé mille autres mesures ; mais le corps des commissaires-priseurs a tant fait, qu'on n'en a adopté aucune.

Cette résistance de leur part prouve surabondamment qu'ils ont le plus grand intérêt à échapper à tout contrôle.

IX

LES INDUSTRIES COUPABLES

LE MONOGRAMMISTE

Les abus inhérents à l'organisation même de la compagnie des commissaires-priseurs et du système des ventes publiques ont donné naissance à une foule de professions d'autant plus inconnues qu'elles ont un intérêt essentiel à ne pas se faire connaître.

Le nombre des gens qui spéculent et grappillent sur l'égarement des amateurs et la fièvre des enchères a toujours été très considérable, mais, au lieu de rétrograder, il

augmente tous les jours. Ces industriels souterrains ont parfois bien de la peine à déclarer leurs professions quand, par hasard, un président de police correctionnelle les leur demande.

J'avais vu souvent, grimpant les escaliers de l'hôtel Drouot, un vieillard sec et droit qui portait, comme signe particulier, une énorme loupe lenticulaire accrochée au bouton supérieur de sa longue redingote grise.

« — Connaissez-vous cet amateur? dis-je à un habitué.

— Ce n'est pas un amateur, me répondit l'habitué; c'est le père S***, le fameux *monogrammiste.*

— Mono...

— Grammiste.

— Voilà la première fois de ma vie que j'entends ce mot-là.

— C'est celui qui sert à désigner une profession assez répandue dans le monde des tableaux et des objets d'art.

— En quoi diable peut consister la profession de monogrammiste ?

— Suivez-moi bien. Vous savez que la plupart des amateurs, même ceux qui passent pour les plus sérieux, n'ont en art que des connaissances tout à fait superficielles.

— Oh! oui, je le sais.

— Aussi ont-ils généralement besoin d'être rassurés par une signature. Quand vous parlez d'un tableau devant un acheteur qui ne s'y connaît pas, son premier mot est : Est-il signé ? Eh bien ! sans le monogrammiste, on répondrait bien moins souvent par l'affirmative. Ce faussaire en peinture publique a fait une étude spéciale des signatures des peintres, des sculpteurs, des mosaïstes, etc., etc., d'abord pour les reconnaître, plus tard pour les imiter. Ce vieillard que nous venons de voir a gagné, pendant longtemps, ses dix francs par jour à signer des Hobbema, des Prud'hon, des Lucas de Leyde et même des Albert Dürer.

— Vous m'effrayez.

— Non seulement il connaît les différentes

écritures dont les maîtres se servaient pour signer et dater leurs tableaux, mais il sait aussi vers quelle époque ou à quel moment de la vie du peintre cette écriture s'est plus ou moins modifiée. Hobbema, par exemple, signait ses grands tableaux de ces deux noms : *Minderouth Hobbema*, mais il ne les datait jamais. Les œuvres moindres étaient signées M. Hobbema ou Hobbema tout court. Les lettres dont il formait ce nom célèbre sont petites, inégales, grisâtres et manquent généralement de fermeté. Presque toujours la signature se trouve dans les terrains et au milieu, non dans un des coins du paysage.

« Des maladroits, qui veulent mettre en circulation de faux Hobbema, écrivent souvent le nom du peintre en grosses lettres sur la droite du tableau. Ce n'est pas le père S*** qui commettrait cette balourdise. D'abord, parce qu'il connaît ses monogrammes sur le bout du pinceau et aussi parce qu'il n'ignore pas que, pour être réputée vraie, une signature doit être aussi peu apparente que possible.

« Il faut, non qu'elle saute aux yeux de l'enchérisseur, mais que celui-ci, au contraire, l'ait pour ainsi dire recomposée à travers les couches de vernis qui la couvrent et les siècles qui l'ont à demi effacée. Il est bien clair, se dit l'acheteur, que cette signature est authentique. Si elle ne l'était pas, le faussaire l'aurait mise en évidence. Or, il a fallu mon œil de lynx pour la découvrir. Avouons que je suis un homme bien madré. L'acheteur se trompe ; le seul qui ait été madré dans l'affaire, c'est le père S***.

« A côté des signatures mêmes dont l'étude est encore assez facile, il y a des habitudes, des manies de peintres, dont l'observation rend le monogramme bien plus vraisemblable.

« Rembrandt, par exemple, signait à droite et non à gauche ; son nom est toujours écrit au bitume. Il se contentait quelquefois de tracer au milieu, à droite, un R, dont la queue traînait comme les robes de nos élégantes d'aujourd'hui. Quelquefois il écrit *Rembrandt* tout court ; souvent il ajoute *van Ryn* et alors il date.

« C'est de toutes ces nuances qu'est faite la science du monogrammiste, si on peut appeler science ce qui n'est au fond qu'une variété de l'escroquerie. Mais, il faut bien le dire, les ridicules exigences et les *toquades* des amateurs ont, pour ainsi dire, légitimé ce métier peu honorable. Entre un tableau faux, mais signé, et un tableau vrai qui ne portera pas cette garantie douteuse, peu de bourgeois hésiteront. Quelquefois il est arrivé que des marchands étaient obligés de mettre eux-mêmes, à des tableaux incontestables, la signature que le peintre avait négligé d'y apposer, sans quoi jamais l'œuvre, quelle qu'elle fût, n'eût trouvé son acheteur. »

Cette conversation, qui m'a éclairé sur la véritable signification du mot *monogrammiste*, m'a appris ce que je soupçonnais déjà, à savoir que les sultans du bibelot, connus sous le nom de commissaires-priseurs, étaient, sans le savoir ou sans le vouloir, complices de bien des actions nébuleuses non prévues par le code. J'ai eu depuis, entre les mains, des notes

curieuses d'un monogrammiste de profession. J'en transcris quelques-unes qui donneront un aperçu de cet original.

Prud'hon, — avant son voyage en Italie, signait avec trois majuscules P. P. P. Après son voyage en Italie, il signait Prud'hon ou Pierre-Paul Prud'hon. Écriture indécise, pour la contrefaire laisser trembler les doigts.

Nota. — N'a presque jamais signé ses dessins.

Lucas de Cranach. — Pas de signature. Trouvait moyen de dessiner un S dans l'architecture de ses tableaux. C'est le seul monogramme qu'on lui connaisse. L'S toujours en haut et presque toujours renversé.

Govaert Flinck. — Écrit G. F. en majuscules d'imprimerie, au bas de ses portraits, et à peu près au milieu de la toile.

LE CACHETEUR

Une industrie moins coupable, mais tout aussi ignorée de la masse du public, c'est celle

du cacheteur. Où prenez-vous le cacheteur? qu'est-ce qu'un cacheteur?

Le cacheteur est celui qui se donne la satisfaction d'apposer derrière un tableau, sur le châssis ou sur le cadre, un cachet armorié de cire tantôt rouge, tantôt noire, tantôt verte, et ce, dans le but de laisser croire que le chef-d'œuvre mis en vente provient d'une maison princière ou tout au moins ducale.

Depuis la vente de la collection du cardinal Fesch, il n'y a guère de jour où l'on n'entende retentir sous les voûtes de l'hôtel cette phrase devenue sacramentelle :

« Les armes surmontées d'un chapeau de cardinal, qui se trouvent derrière le tableau, prouvent que ce tableau vient de la célèbre vente du cardinal Fesch. »

Si tous les tableaux qui, grâce au cacheteur, passent pour avoir appartenu au cardinal Fesch lui avaient appartenu en effet, la vente en aurait duré deux ans.

Presque toujours, le cacheteur fait, en outre, le métier de

CHERCHEUR D'ORIGINES

Il suit, à travers les hasards et les fortunes diverses des ventes, un tableau à la piste, avec l'œil obstiné de ce chasseur des *Mille et une Nuits*, qui fit cinq cents lieus à la poursuite d'un oiseau rare. Aussi sait-il dans quelles mains il a passé, combien il a séjourné de temps chez tel marchand, combien de temps chez tel amateur.

Quelquefois, il arrive au tableau ce qui arrive aux hommes et aussi aux femmes. Les uns partent de très bas pour monter très haut, d'autres partent de très haut et finissent par tomber très bas. Les tableaux, comme les chevaux, ont leur généalogie. Seulement on ne leur demande pas : Qui t'a fait ? mais, qui t'a possédé ?

Une croûte, dans les mains d'un amateur connu, attrape facilement un renom de chef-d'œuvre.

Mieux vaut, au point de vue de la spécula-

tion, posséder un Galimard, qui viendrait du marquis Maison ou du docteur Lacaze, qu'un Van Dyck, qui sortirait d'une boutique de la rue Jacob.

Le chercheur d'origines ne s'abuse pas là-dessus, aussi ne s'amuse-t-il pas à vanter les qualités intrinsèques des tableaux qu'il écoule. Quand il vient d'acheter sur le quai, pour vingt-cinq francs, un affreux panneau colorié, il trouve toujours moyen de dire, en vous le montrant :

« C'est un échange que j'ai fait, ce matin, avec le duc de Galliera. »

LES DÉBAPTISEURS

Jetons ici, sans sortir de l'Hôtel, un coup d'œil au dehors, et citons pour mémoire une manie des marchands étrangers. Ces spéculateurs débaptisent et rebaptisent les œuvres des morts, dans le but de faire croire à des toiles récemment découvertes.

Ils ne s'en tiennent même pas là, et vont

quelquefois jusqu'à modifier, par des retouches, le sujet lui-même.

Nous trouvons dans un livre sur Théodore Rousseau, signé de M. Alfred Sensier, d'assez curieux exemples de ces faux ridicules : un certain tableau de Rousseau, intitulé par l'auteur le *Pêcheur de truites*, a été intitulé par des marchands belges *Bûcheron passant un gué*. La toile a été refaite ; là où Rousseau n'avait mis que de l'eau, les marchands ont mis un rocher ; et là où Rousseau avait mis un pêcheur lançant l'épervier, ils ont mis un bûcheron qui passe.

L'autre exemple n'est que drôle. Les mêmes marchands, étant tombés sur une toile intitulée *vue de l'Oise*, l'ont baptisée *vue de l'Escaut*.

C'est à peu près ce qui est arrivé il y a quelque temps dans un théâtre de Bruxelles où l'on jouait la *Fille du Tambour-Major*.

A la fin, les Français entrent à Milan, drapeau déployé, au son des fanfares jouant la *Marseillaise*. Le directeur du théâtre, par une flatterie délicate à l'adresse des Bruxellois,

nous faisait entrer dans la capitale de l'Italie avec les drapeaux belges, aux accents de la Brabançonne.

LE TRUCAGE

Si je raconte que de faux monnayeurs artistiques ont des ateliers où ils fabriquent en 1862 des amphores du temps de Sardanapale, des étrusques contemporains d'Annibal, fils d'Amilcar, et des Palissy modelés à Vaugirard, vous crierez à la fantaisie et à l'exagération.

L'étude que nous avons entreprise n'a de valeur qu'autant qu'elle est sincère. Aussi ne perdrons-nous jamais l'occasion de prouver que nous ne faisons pas du roman, mais de la photographie... sans retouches.

Un procès qui s'est déroulé en 1858, devant la police correctionnelle de Paris, a mis dans leur jour, mieux que nous ne pourrions jamais le faire, toutes les petites comédies dont se compose la profession non patentée de *truqueur*.

Tout le monde sait que la valeur artistique d'un objet se complique d'une autre valeur, qui tient à l'époque où cet objet a été confectionné. Acheter du beau pour un amateur, c'est quelque chose; acheter du vieux, c'est tout.

M. de Rothschild, qui ne s'y connaît guère que par les yeux des autres, a de tout temps chargé des hommes spéciaux de lui former des galeries, tant de tableaux que de curiosités. M. Boissel de Montville, entre autres, a présidé au choix de sa collection d'antiques.

Eh bien! quelle que soit la sagacité de M. de Montville en ces matières, l'honorable expert a très bien été trompé, et, comme on dit en style de revendeur, *refait* d'une somme totale d'environ vingt-cinq mille francs par un de nos truqueurs les plus dangereux.

Moins heureux que ses confrères, le sieur Pierrat a vu ses rêves de fortune s'évanouir sur les bancs de la sixième chambre.

Nous citons textuellement quelques extraits de ce procès curieux :

M. le président. — Quel état pratiquez-vous ordinairement ?

Le prévenu. — Celui de réparateur d'objets d'art.

M. le président. — La prévention vous reproche d'avoir vendu comme antiques des objets fabriqués par vous. Vous les couvriez d'une crasse pour faire croire qu'ils avaient traversé les siècles, et, à l'aide de cette fraude, vous les vendiez des prix excessifs.

Le prévenu. — Les objets vendus à M. de Montville ont une grande valeur.

Le président. — Là n'est pas la question. On fait venir M. de Montville à Arles, parce que, disait-on, il s'y trouvait deux frères héritiers d'un parent qui leur avait légué de précieuses antiquités, et ces antiquités, que vous avez fait vendre au mandataire de MM. de Rothschild, avaient été fabriquées chez vous.

Le prévenu. — Je suis allé réellement à Londres, mais...

Le président. — Vous vendez des objets comme étant du xve siècle, et il a été établi que

ces objets étaient des copies d'antiquités découvertes à Herculanum au XVIIIe siècle seulement. Vous faites fabriquer des vases, des coupes, des coffres, des aiguières, par un sieur Mayer ; à peine finis, vous les cassez, vous les raccommodez, vous les couvrez de crasse, et voilà des antiquités.

M. Boissel de Montville (témoin). — Chavet, l'agent de Pierrat, m'offrit un jour une belle salière en émail grisaille et un portrait d'homme également en émail. Ce portrait était authentique, l'autre objet était faux (car, pour mieux tromper, on mêle ainsi d'ordinaire le faux au bon). Il m'apporta ensuite une aiguière en émail.

Le président. — Qu'il vous vendit comme antique ?

Le témoin. — Oui, monsieur. Pour donner à cette aiguière toute l'apparence de l'ancienneté, on lui avait cassé un pied, qui avait été remplacé par un mauvais pied en bois.

Le président. — Combien avez-vous payé cette aiguière.

Le témoin. — Autant que je puis me rappeler trois mille francs, et pour deux salières deux mille six cents francs.

Le président. — Arrivez à l'affaire d'Arles.

Le témoin. — Chavet me parla de deux frères habitant les environs d'Arles. Ces messieurs avaient, dit-il, hérité d'un certain nombre d'antiquités précieuses, mais à la condition faite par le testateur qu'ils ne les vendraient pas. Il me dit que néanmoins les héritiers s'en déferaient volontiers, mais à la condition de n'être pas connus de l'acquéreur. Qu'il serait nécessaire, si je voulais voir et acheter ces objets, que j'allasse à Arles.

Il partit le premier, et, arrivé à Arles, j'allai le trouver. Il refusa de me donner l'adresse de ces messieurs. La vérité est que Pierrat était caché dans un hôtel. Peu après Chavet revint avec un coffret en émail, deux salières, une coupe, le tout en émail, et enfin deux plats de Palissy. Le coffret était en émail moderne; mais pour mieux tromper, on avait adapté une monture antique. C'est à cela que

je me suis laissé prendre. Les salières avaient le dessous antique, mais le dessus était moderne.

Le président. — Et vous avez payé cela ?

Le témoin. — Seize mille francs.

Le président. — Et quelle était la valeur réelle de ces objets ?

Le témoin. — Mon Dieu ! la plus belle pièce payée comme antiquité huit mille francs, je crois, valait, comme moderne, environ quinze cents francs.

Le président. — Cela fait une différence aussi énorme ?

Le témoin. — Oh ! parfaitement.

Le président. — A valeur artistique égale !

Le témoin. — A valeur inférieure même. Aujourd'hui on fait très bien certaines choses, beaucoup mieux qu'autrefois. C'est là l'*excuse ordinaire* des contrefacteurs. Mais enfin, quand on veut de l'antique on ne veut pas de moderne. Il y a des amateurs qui achètent les objets antiques *pour leurs défauts*.

Le président. — Croyez-vous que la sim-

ple poussière qui tombe sur les objets d'art exposés dans un atelier puisse former une crasse comme celle dont étaient couverts ceux que vous avez achetés ? C'est le système de Pierrat.

Le témoin. — Oh ! monsieur le président, il suffit pour enlever cette poussière d'un peu d'eau de savon ou d'une goutte d'esprit-de-vin, moi je me suis servi, pour enlever cette crasse, d'éther et d'alcool ; rien n'y a fait. Depuis, j'ai su quel procédé on employait. On enduit les émaux de je ne sais quelle matière qui fait crasse, et on les fait recuire avec cela ; vous comprenez alors pourquoi cela tient si fort. Rien ne pourrait l'enlever.

Le prévenu fut condamné à quinze mois de prison et mille francs d'amende. Mais tout en montrant jusqu'où peut aller le danger de tomber entre les mains d'un truqueur, ce procès établit aussi combien les amateurs, par l'incroyable naïveté de leurs passions, prêtent le flanc à toutes les ruses et à toutes les cupidités.

— Comment! se dira un émailleur habile, j'offre un objet remarquablement travaillé; parce qu'il est propre et moderne, on ne m'en donne que mille francs! Ma foi, tant pis, je vais mettre un peu de crasse dessus et je le vendrai quatre mille.

Ce raisonnement est criminel; mais si le marchand se le fait, c'est un peu la faute de l'acheteur.

L'ORPHELINE DE L'HOTEL DES VENTES

Nous avons eu longtemps la veuve de la grande armée: l'*orpheline de l'Hôtel des ventes* commence à se dresser à l'horizon.

Une jeune fille modestement vêtue et accompagnée d'une dame respectable vous a vu pousser jusqu'à une somme de quelque importance un tableau mis sur table.

— Monsieur, vous dit-elle en hésitant beaucoup, pardonnez-moi cette question. Vous êtes amateur de tableaux?

— Oui, mademoiselle.

— Alors vous vous y connaissez.

— J'ose le croire, mademoiselle.

— Oh ! alors, monsieur, vous pouvez nous rendre un grand service.

— Parlez, je suis tout à vous.

— Mon père vient de mourir, monsieur, et il ne m'a laissé pour toute fortune qu'un magnifique tableau de Léonard de Vinci. Ma tante et moi nous sommes venues ici pour trouver quelqu'un qui puisse nous estimer ce chef-d'œuvre. Est-ce que vous auriez l'excessive obligeance de venir nous renseigner à ce sujet?

— Quand vous voudrez, mademoiselle.

Vous vous rendez à l'heure indiquée chez la jeune fille. On vous montre le tableau avec toutes les cérémonies désirables, et... vous constatez que le Léonard de Vinci est une croûte ignoble qui vaut dix francs au prix fort.

Vous croyez de votre devoir d'honnête homme de désabuser la nièce et la tante... Explosion de larmes!

— Grand Dieu! qu'allons-nous devenir! s'écrie la jeune fille, nous n'avons absolument que cela pour vivre; nous sommes perdues... Ah! ciel! ah! Seigneur! à qui avoir recours, etc., etc., nous qui comptions là-dessus pour payer notre terme!

Vous comprenez si vous voulez; et voilà ce que c'est que l'*orpheline de l'Hôtel des ventes.*

X

REVISION A BÉNÉFICE

Nous avons, dans le cours de cette étude, traité la question du *revidage* ou *revision* au point de vue seulement du revidage à perte, c'est-à-dire que, quand un amateur se permet d'entrer sciemment ou innocemment en lutte ouverte avec des marchands, ceux-ci, pour le dégoûter de son rôle d'enchérisseur, poussent l'objet qu'il convoite jusqu'à ce qu'il ait atteint trois ou quatre fois sa valeur. Alors ils s'arrêtent subitement, et le malheureux bourgeois se trouve avoir payé, à l'hôtel, un prix fou ce

qu'il aurait eu dans toutes les boutiques pour un prix très raisonnable.

Mais il arrive aussi que le bourgeois se lasse le premier, et alors un marchand se trouve obligé de prendre livraison pour une somme excessive d'un objet qu'il n'a jamais eu l'intention d'acheter.

La revision à perte sert, ou plutôt servait à parer à ces petits accidents de spéculation publique. Les marchands se réunissaient dans un local quelconque et remettaient entre eux l'objet en adjudication.

S'il était alors coté cinquante francs et qu'il eût été adjugé à cent, on se cotisait pour rembourser au marchand qui s'était dévoué la différence qu'il avait payée en trop. Aujourd'hui ce genre de revidage, pour l'honneur du corps, est à peu près complètement abandonné. Et la seule revision qui se pratique encore, c'est la *revision à bénéfice.* Celle-là, en revanche, s'exécute sur une large échelle, laquelle échelle même s'élargit tous les jours.

Cette revision, comme l'autre, consiste à re-

mettre sur table le lot adjugé publiquement par le commissaire-priseur. Des marchands, ennemis par tempérament les uns des autres, mais réunis par les intérêts communs, se groupent en colonne serrée autour du bureau de l'officier public. Ils se font passer l'objet de main en main sans permettre à l'acheteur naït de l'examiner ; ils éblouissent ce même acheteur par leurs cris, par la vivacité et l'audace de leurs enchères ; ils forment entre lui et la table où le crieur promène les lots une triple muraille de paletots huileux et de chapeaux gras, de sorte que le plus hardi chaland finit presque toujours par se laisser intimider et par abandonner la partie.

La concurrence n'existant plus, les marchands n'ont aucune raison pour mettre sur l'objet en vente des enchères qui augmentent d'autant les frais d'achat. Ils se taisent, et l'objet est adjugé au dernier d'entre eux qui a pris la parole au nom de tous.

Mais, comme chacun des marchands présents a contribué, dans la mesure de ses

forces, à empêcher l'invasion du bourgeois, il est juste que, la bataille gagnée, toute la troupe se partage les dépouilles opimes. L'objet adjugé est donc le soir même ou le lendemain soigneusement apporté dans une des salles louées à Montmartre et à Batignolles par les marchands, et où se tiennent quotidiennement les séances de revision.

Grâce à la bonne entente de tous les marchands présents à la vente publique, la pendule, le lustre, le bahut qui vaut huit cents francs a été acheté cent cinquante. Il s'agit, maintenant de rendre à cet objet, rare ou curieux, son véritable prix marchand en l'adjugeant à nouveau.

Les marchands venus pour reviser se divisent en deux bandes, qui se tiennent chacune dans une chambre et se communiquent, par l'entremise d'une espèce de chargé d'affaires, les différentes surenchères que l'une ou l'autre bande juge à propos de mettre.

— Notre chambre fait tant, dit un des chefs de groupe ; que répond la vôtre ?

— Tant !

La lutte continue ainsi jusqu'à ce qu'une des deux chambres s'avoue vaincue ; alors dans la chambre où est resté l'objet, c'est à celui qui a mis la dernière enchère qu'il appartient définitivement.

Cette revision constitue une entrave aux enchères, délit prévu et puni par la loi. Plusieurs procès ont eu lieu, et nombre de condamnations ont déjà été prononcées contre les revideurs. Nous extrayons des débats d'une de ces affaires cette intéressante déposition d'un témoin :

« Tous les marchands étaient là (au cabaret). L'un d'eux prit un jeu de cartes, puis tous ceux qui avaient une carte rouge, se rangèrent d'un côté, ceux qui avaient une carte noire formèrent un autre camp. L'armée ainsi rangée élut un commissaire-priseur et un crieur, et l'on remit aux enchères tout ce qui avait été acheté précédemment. L'un des deux camps était au premier étage, dans la salle de billard l'autre dans la salle d'en bas, puis l'huissier-priseur criait :

« Un lot à six cents francs ! Eh ! là-haut, qu'est-ce que vous dites ? »

Et une voix d'en haut répondait :

« Deux cents francs de plus et trois sous. »

Le témoin déposant en ces termes pense que les trois sous indiquaient qu'il y avait trois acquéreurs.

La condamnation prononcée contre les prévenus porte, pour entraves aux enchères, un mois de prison et cent francs d'amende, et pour revidage ou revision, cent francs d'amende.

Une fois les chambres partagées, comme l'explique le témoin que nous venons de citer, voici ce qui s'y passe. Il se forme un cercle présidé par une des parties prenantes. L'opération commence de droite à gauche. Chacun parle à son tour comme à la bouillotte. Le premier, s'il tient, jette au milieu du cercle dans une assiette ou un chapeau le montant de son enchère. Le second parle ou passe, le troisième après lui, et ainsi de suite jusqu'au dernier placé à la gauche du président.

Ce premier tour terminé, le produit est partagé entre tous les assistants.

Un second tour commence entre ceux-là seulement qui ont parlé la première fois et qui partagent seuls, puis un troisième, puis un quatrième tour, jusqu'à ce que l'objet reste au dernier mot.

Pendant que l'une des deux chambres procède ainsi à la revision des objets adjugés publiquement aux compères de l'autre chambre, ceux-ci pratiquent le même jeu pour les objets adjugés par le commissaire-priseur aux gens de la première chambre. Enfin il se fait un chassé-croisé des dernières enchères de chaque objet, jusqu'à ce que le combat cesse faute de combattants, comme on l'a dit tant de fois après Corneille.

De prime abord cette opération assez compliquée paraît devoir durer éternellement. Il n'en est rien. La revision est tellement familière aux marchands qu'ils s'en tirent avec la dextérité et la promptitude de soldats exécutant un simple demi-tour.

La revision amène souvent des augmentations dans le prix d'un objet. Il n'y a pas deux mois, on a vendu à Paris, dans une vente à domicile une pendule qui a été payée quinze cents francs. Le soir même elle était revisée à cinq mille cinq cents, et le lendemain le marchand à qui elle était définitivement échue la revendait neuf mille cinq cents francs à M. X... Je pourrais nommer l'amateur, mais je m'arrête devant le crève-cœur qu'il ressentirait en apprenant que ce qu'il a payé neuf mille cinq cents francs avait été adjugé pour quinze cents la veille.

Au reste, cette question de la revision que nous avons traitée pour compléter autant que possible notre travail sur les ventes publiques, ne touche que très indirectement aux opérations de l'hôtel Drouot. L'affluence du public est devenue tellement énorme et indisciplinable dans les différentes salles qui composent ce grand bazar du mercantilisme parisien, que depuis longtemps déjà l'opération du revidage ne se pratique plus sur les objets achetés à l'hôtel des commissaires-priseurs.

C'est dans les châteaux de la banlieue ou de la province et dans les ventes faites dans les maisons bourgeoises que les marchands essayent les effets de leur coalition. Là ils peuvent tenir tête au public, qu'ils empêchent d'entrer ou qu'ils forcent à se taire. Tout les favorise, l'ignorance où est ordinairement l'amateur de l'endroit où se fait la vente, l'exiguïté du local, qu'ils remplissent facilement à eux seuls, et cette force si difficile à entamer de gens qui se tiennent, disons le mot, comme larrons en foire.

Le revidage et ses inconvénients seraient même une sorte d'argument en faveur de l'institution de l'hôtel des commissaires-priseurs si, par malheur, en amoindrissant cet abus, elle n'en avait créé ou décuplé une foule d'autres.

XI

CE QU'ON APPELLE FAIRE SA VENTE

AVANT

Je prends au hasard un jeune homme, riche ou simplement à son aise, obligé de partir et décidé à convertir en argent ses meubles, ses livres et ses bibelots.

Il prie un commissaire-priseur de passer chez lui. Le fonctionnaire n'a garde de manquer à l'invitation, et, après un examen succinct des objets à liquider, voici à quelques nuances près la conversation qui s'établit entre le jeune homme et le commissaire-priseur.

— Monsieur, dit le jeune homme, me conseillez-vous d'envoyer tout cela à l'hôtel ?

— Très certainement, c'est ce que vous avez de mieux à faire ?

— Seulement, je dois vous prévenir que j'ai quelques prétentions. Croyez-vous que je tirerai bien trois mille francs de tout ce qu'il y a ici ?

— Je n'en doute pas. Vous devez réaliser au moins le double si les circonstances nous favorisent ?

— Pensez-vous que je ferai bien d'ajouter ma bibliothèque ?

— Je le pense. Les livres se vendent très bien maintenant. J'en vois là quelques-uns qui ont de grandes chances. Il en est des livres comme des tableaux : on peut rêver dessus.

— Je vous avoue que j'aurai quelque peine à me séparer de cette édition grecque de *Daphnis et Chloé*.

— Vendez toujours : si ça ne monte pas aussi haut que vous voulez, vous êtes libre de racheter ; les frais sont si peu importants.

— En ce cas, si je me décide à tout vendre, il me semble qu'il serait nécessaire de faire une exposition préalable.

— Et un catalogue. J'allais vous le proposer. Avez-vous un expert que vous affectionniez particulièrement ?

— Oh ! mon Dieu, non.

— Très bien ! je vous donnerai mon expert ordinaire.

— Je vous confie mes intérêts, monsieur, car je vous avoue que si je n'avais pas besoin d'argent, je n'aurais jamais pris le parti violent de faire ma vente.

— Soyez tranquille, monsieur, vous serez content de moi.

— Encore un mot. A combien croyez-vous que puisse monter mon édition grecque de *Daphnis et Chloé*.

— Dame ! c'est selon. Qu'est-ce que vous en voudriez ?

— Si ce n'était pas trop de cent cinquante francs ?...

— Ce prix n'a rien d'exorbitant ; je me charge de vous les faire avoir.

— Tiens, au fait, se dit le jeune homme après le départ du commissaire-priseur, j'ai peut-être fait une excellente affaire. On a vu aller très haut dans une vente publique des choses qui avaient été d'abord achetées pour rien. Je me souviens que Dubochet a vendu un jour à l'hôtel Drouot, pour cinq cent quarante-trois francs, une petite Vierge en ivoire sculpté qu'il avait eue en voyage moyennant cent sous. Qui sait ? Il est impossible que dans tous mes livres il ne s'en trouve pas au moins un qui ait du prix. D'ailleurs, je me rattraperai toujours sur les meubles. Mon bahut Henri II est un objet rare. Je n'en connais pas de plus beau au musée de Cluny. Il suffit qu'un amateur s'en amourache pour qu'il monte à deux mille francs et plus.

« Comme le commissaire-priseur a paru étonné en entrant ici ! Je suis sûr qu'il a vu tout de suite qu'il ne s'agissait pas d'une vente ordinaire. Il m'a parlé de six mille francs ; il

est bien clair que c'était pour ne pas se compromettre. Six mille francs, c'est-à-dire douze mille au minimum. Voyons, si j'établissais un peu mon compte moi-même. En dressant l'inventaire sur des prix très bas, on est à peu près sûr de ne se tromper qu'en moins, et au jour de la vente on a de délicieuses surprises.

« Voyons, ces flambeaux Louis XIII, il est impossible qu'ils n'aillent pas à plus de quatre-vingts francs la paire. Mettons soixante-quinze francs pour rester dans ma ligne. Dieu ! qu'ils sont bien ciselés. Je dis Louis XIII, ils sont peut-être bien François 1er et on me dirait que Benvenuto... Enfin nous verrons ça. Soixante-quinze francs.

« Ces deux potiches en chine, cent cinquante francs la paire. Que suis-je bête ! mais c'est le prix de deux potiches modernes. Celles ci sont en vieux chine. C'est tout de suite le double. Ci : trois cents francs.

« Ma table en chêne à pied tourné... je ne sais plus qui m'a dit en avoir vu vendre une

pareille à Bruxelles deux cent trente ou deux cent cinquante francs ; mettons deux cents.

« Mon bahut Henri II vaut hardiment deux mille francs, comme je le disais tout à l'heure, mais je le cote pour la moitié. Les amateurs intelligents feront le reste.

« J'ai à présent la belle glace de Venise de ma chambre à coucher. Elle vaut cinq cents francs comme un liard. Les glaces de Venise on n'en fait plus. Le secret est perdu. On donnerait cinquante mille francs qu'il serait impossible d'en faire fabriquer une semblable... Pauvre Venise ! Quand on songe qu'autrefois... Il est vrai que c'est bien heureux pour ceux qui, comme moi, ont le bonheur de posséder un échantillon de cet art du verrier aujourd'hui disparu. En comptant ma glace à mille francs, je suis évidemment très au-dessous de la vérité. Je suis sûr que si le commissaire-priseur était encore ici il me rirait au nez. Il a l'air d'un bien brave homme.

« Nous disons maintenant deux paires de chenets pure Renaissance. C'est effrayant

comme les chenets Renaissance sont à la mode ! Il y a dix ans que j'ai les miens ; ils m'ont coûté quarante francs la paire, autant que je me rappelle. Quarante francs il y a dix ans, c'est-à-dire environ quatre-vingt-dix francs aujourd'hui. Les chenets ont fait tant de progrès ! Deux paires, ci : cent quatre-vingts francs. Ah ! mais j'oublie mon service en faïence de Rouen... en vieille faïence, s'il vous plaît. Quelle bonne idée j'ai eue de le prendre en faïence de Rouen ! on n'en veut plus d'autre. Le règne de la faïence de Rouen est enfin arrivé. Je vais avoir du tout une somme que je ne crains pas d'évaluer à huit cents francs.

« Où en suis-je donc ? Cinq ; huit et sept, quinze ; je pose cinq et je retiens un ; trois et un quatre, et trois sept et huit quinze ; deux et un trois : trois mille cinq cent cinquante-cinq francs, et je ne suis seulement pas au tiers de mon inventaire. Ah ! mais c'est superbe, mais je vais gagner beaucoup d'argent. Ma foi, c'est assez malin ce que je fais là. Dieu ! si je

pouvais arriver à vingt mille francs ! Pourquoi pas, au fait. Avec les affiches, le catalogue, les notes dans les journaux, c'est une publicité qui influe considérablement sur le produit de la vente.

« Décidément, l'hôtel Drouot, il n'y a que cela au monde. »

Le jeune homme continue son monologue et son estimation. Ce n'est plus, à la fin de la journée, vingt mille, mais trente mille francs que son mobilier, tant ancien que moderne, doit lui rapporter. Pendant les huit jours qui le séparent du moment solennel, il passe son temps à rêver debout. Il entrevoit dans le brouillard des amateurs poussant avec une fureur croissante des objets qu'ils finissent par se disputer à main armée.

Le commissaire-priseur anime les combattants ; les enchères se croisent comme les boulets du *Merrimac* et du *Monitor*, et quand le marteau tombe pour la cent cinquantième et dernière fois, le bureau de payement disparaît sous les pièces d'or.

« Si j'achetais une maison à Asnières? se dit le bon jeune homme le matin même du jour où les songes diamantés doivent enfin se réaliser. A Asnières, c'est bien cher; il est vrai qu'avec quarante mille francs on a encore quelque chose de passable. Il faudrait que la vente montât jusqu'à cinquante mille francs. Avec cinquante mille francs, on a sa petite maison en pierre de taille; malheureusement, cinquante mille francs, il ne faut pas y compter.

« Il est vrai qu'hier encore, le commissaire-priseur m'a dit d'un air victorieux : Soyez tranquille, tout ira bien.

« Au reste, il n'y a pas à s'y tromper, la foule qui se pressait hier à l'exposition de ma vente me dit assez l'importance qu'on y attache au dehors. J'ai bien reconnu l'acheteur ordinaire du baron de Rothschild; comme il reluquait mon bahut Henri II! Tu l'auras si tu veux, mon bonhomme, mais il faudra que tu le payes, je t'en avertis. »

Après avoir épuisé le sac aux réflexions et

avoir puisé à pleines mains dans le fond et le tréfond de la boîte de Pandore, le jeune homme s'habille d'une main fébrile et se rend à l'hôtel Drouot où l'attend la fortune, non un bandeau sur les yeux, mais un marteau à la main.

XII

CE QU'ON APPELLE FAIRE SA VENTE

PENDANT

Nous avons raconté dernièrement les émotions qui, chez un homme en train de faire sa vente, précèdent d'ordinaire le grand moment, c'est-à-dire celui où le marteau du commissaire-priseur en frappant sur la table met en pièces tant de rêves et casse la tête à tant de douces illusions.

Ce qui m'inquiète un peu, lui a dit l'expert dès la veille, c'est que demain il se fait en même temps que nous, à la salle, une vente de

curiosités. C'est une concurrence sur laquelle je ne comptais pas.

— Bah! répond le jeune homme, nous n'en serons que plus de monde. Vous comprenez bien que, quand on aura vu mes chenets, tous les amateurs quitteront la salle pour venir dans la nôtre.

Enfin deux heures sonnent. Le jeune homme s'informe si on n'a pas vu Rothschild : Rothschild est le messie des ventes publiques. Tant qu'il n'est pas venu faire un tour dans les salles, on ne peut compter sur rien.

Les gens à qui s'adresse le jeune homme sourient négativement. Le commissaire-priseur arrive sur ces entrefaites. Il escalade les marches de son trône, lisez les gradins de son bureau, le public se case et la vente commence.

Le crieur. — Tenez, messieurs, nous allons d'abord vous vendre un lot de vieux cadres en bois doré. Y a-t-il marchand à trois francs?

Le jeune homme, *qui s'est dissimulé derrière le bureau du commissaire-priseur.*

Mais, dites donc, ces cadres-là ne m'appartiennent pas ; qui donc les a fourrés dans ma vente?

Le commissaire-priseur. — On les a mis pour commencer.

Un spectateur. — Il y a marchand à un franc.

Le commissaire-priseur. — Personne ne dit mot! Un franc!... plus rien... vu! bien vu! adjugé un franc.

Le crieur. — Maintenant, messieurs, nous vendons deux bougeoirs en bronze.

L'expert. — Je les crois anciens... Quinze francs!

Le jeune homme, *à part.* — Comment, quinze francs!... mais ce n'est pas la peine d'être anciens. Quinze francs! le plus petit seul m'en a coûté vingt. Heureusement, ils ne s'arrêteront pas là.

Une voix. — Il y a marchand à trente sous.

Une autre voix. — Deux francs.

Le jeune homme, *indigné.* — Quatre francs.

(*Un grand silence accueille cette audacieuse enchère.*)

Le commissaire-priseur. — Voyez, messieurs, quatre francs ! Si personne ne dit mot, je vais adjuger.

Une voix. — Quatre cinquante.

Le jeune homme ouvre la bouche pour enchérir, mais il s'arrête tout à coup devant la froideur du public.

Le commissaire-priseur. — Adjugé, quatre cinquante !

Le jeune homme, *à part.* — La vente n'est pas encore lancée.

On met successivement sur table des pelles, des pincettes, des soufflets, des rideaux, des garde-feu et plusieurs autres objets mobiliers dont le plus disputé atteint le prix de sept francs dix sous. Le jeune homme a perdu son sourire. Enfin, on attaque les pièces rares.

L'expert. — Messieurs, nous allons vous vendre maintenant deux magnifiques flambeaux Louis XIV. Je vous prie d'examiner avec soin la ciselure. C'est beau comme Ben-

venuto. Il y a sans doute marchand à cent francs!

Personne ne répond.

Le CRIEUR. — Cent francs! cent francs les deux flambeaux Louis XIV ciselés par Benvenuto. (*Rire général.*)

Le JEUNE HOMME. — Imbécile! Qui est-ce qui lui demande quelque chose? Il rend mes flambeaux ridicules tout simplement.

Un MARCHAND. — Dix francs pour les deux Benvenuto. (*Le rire redouble.*)

Un AUTRE. — Voyons, dix francs cinquante, en l'honneur de Louis XIV.

Un AUTRE. — Ah! elle est bien bonne!

La paire de flambeaux est adjugée au milieu d'une gaieté folle pour le prix de douze francs.

Le JEUNE HOMME, *désorienté.* Douze francs! Comment, douze francs! Et moi qui avais coté mes flambeaux quatre-vingts francs au minimum, et j'espérais bien en avoir plus de cent. Est-ce que ça va continuer sur ce pied-là?

L'EXPERT. — Messieurs, pour jeter quelque variété dans la vente, nous allons passer aux

livres. Voici d'abord quinze volumes d'histoire naturelle, avec planches gravées. Y a-t-il marchand à trente francs ?

Plusieurs voix. — Ne faites qu'un lot de tous les livres. Ça ne vaut pas la peine de détailler.

Le jeune homme, *s'avançant.* — Mais du tout, je demande qu'on vende chaque ouvrage à part.

Les mêmes voix. — Allons donc! c'est une plaisanterie... Pourquoi pas feuille par feuille...

L'expert. — Eh bien! messieurs, nous allons vendre tous les livres à la fois.

Le jeune homme, *bas.* — Excepté mon *Daphnis et Chloé.*

L'expert. — Excepté cette édition de *Daphnis et Chloé*, que nous mettrons sur table isolément. Combien les soixante-dix volumes... Trois cents francs ?

Un assistant. — Trente-cinq francs.

Le jeune homme. — Oh !

Le crieur. — Trente-cinq francs, suivez... Trente-cinq francs !

Une voix. — Trente-six!

Plusieurs enchérisseurs. — Trente-sept, trente-huit, trente-neuf!

Le commissaire-priseur. — Le mot?

Une voix. — Quarante francs.

Le commissaire-priseur, *bredouillant.* — Quarante francs! si! non! plus rien... Est-ce dit?... Plus! voyez. Adjugé quarante francs.

L'expert. — Nous mettons maintenant cette édition grecque de *Daphnis et Chloé*; elle est fort rare. Je demande soixante francs.

La galerie garde le silence.

L'expert. — Cinquante francs!... quarante francs!... trente francs! Voyons, dix francs, il y a bien marchand... Non... Retiré faute d'enchère. Nous allons passer aux meubles.

Le jeune homme tire son mouchoir et essuie son front où perle la sueur du désappointement.

L'expert. — Voici d'abord une paire de chenets dont la forme est très originale, comme vous voyez. Nous les croyons français et Renaissance.

Un connaisseur. — Eh bien, moi, je vous les garantis flamands et de fabrication moderne. Vous en trouverez comme ça tant que vous voudrez à Amsterdam pour quinze francs les deux.

L'expert. — Alors faites votre prix vous-même.

Le connaisseur. — Marchand à sept francs, à condition qu'on pourra prendre la seconde paire pour le prix d'adjudication de la première.

L'expert. — Soit.

Le jeune homme. — Dix francs.

Le commissaire-priseur. — Dix francs! voyez dix... Personne ne dit mot... c'est bien vu! Oui. Adjugé dix francs. A qui les chenets?

Le jeune homme. — A moi!

Le commissaire-priseur. — Prenez-vous l'autre paire?

Le jeune homme. — Oui. (*Il soupire.*)

L'expert. — Messieurs, nous allons vendre un magnifique meuble Henri II. Ceux qui ne

l'ont pas suffisamment examiné peuvent s'approcher pour le voir de plus près.

Quelques personnes escaladent la table et s'approchent du bahut. Le jeune homme feint d'apercevoir ce meuble pour la première fois et se récrie sur l'élégance des sculptures et la pureté du style.

LE JEUNE HOMME, *s'adressant directement à un amateur.* — C'est du véritable Henri II.

L'AMATEUR. — Ça? allons donc! Ce n'est pas à moi qu'on raconte ces histoires-là. C'est allemand et le buffet a été rajouté. Voyez-vous, je vous conseille d'aller raconter vos histoires à Pierrot des Funambules.

Le jeune homme baisse les yeux et n'ose plus ouvrir la bouche.

L'AMATEUR A UN AUTRE. — Avez-vous vu ce monsieur qui voulait me fourrer dedans? Comme si je n'avais pas vu que c'est lui qui fait vendre.

Grâce à cet incident, le malheureux meuble est adjugé quatre-vingts francs et quelques centimes.

Le jeune homme, *à part.* — Mais c'est un désastre! quatre-vingts francs. J'avais rêvé de mon bahut mille francs au plus bas prix. Que me disait donc Dubochet, qu'il avait vendu ici pour cinq cent quarante-trois francs une petite Vierge en ivoire sculpté qui lui avait coûté cent sous. Ce Dubochet a toujours eu une chance!

L'expert. — Une glace de Venise.

Un marchand. — Oui, de Venise, comme moi, et je suis né aux Batignolles.

L'expert. — Cent cinquante francs.

Le jeune homme, *bas.* — Comment! je vous avais dit de la mettre sur table à mille francs au moins.

L'expert. — Que voulez-vous, le public ne mord pas. Nous nous ferions moquer de nous.

Le jeune homme. — C'est trop fort. J'aime mieux m'en aller.

Il quitte précipitamment la salle. La vente continue.

XIII

CE QU'ON APPELLE FAIRE SA VENTE

APRÈS

Le jeune homme est chez lui plongé dans des réflexions douloureuses entremêlées de calculs désastreux. La maison qu'il se proposait d'acheter à Asnières s'est évanouie dans les brouillards de la Seine. Le total de la vente s'élève à quatre cent vingt-sept francs. Désormais toute illusion serait dérisoire ; en déduisant les frais, il calcule qu'il aura juste de quoi faire une petite tournée en province.

Il rit amèrement en pensant qu'il s'était vu

en rêve à la tête d'une somme de cinquante mille francs, et il sort pour aller toucher ses quatre cent vingt-sept livres, afin de couler à fond cette déplorable affaire.

Il entre d'un air lugubre chez le commissaire-priseur, qui le reçoit d'un air consterné. L'officier ministériel prend le dossier, fait signe à la victime de s'asseoir auprès de lui, et la liquidation commence.

— Monsieur, dit le commissaire-priseur en feuilletant les bordereaux, le total de la vente est de cinq cent trente francs; mais, comme vous avez retiré pour cent trois francs d'objets, restent quatre cent vingt-sept francs nets, sur lesquels nous n'avons plus que les frais à déduire.

— Déduisons, monsieur, déduisons.

— Vous avez d'abord dix du cent sur le tout.

— Pourquoi dix du cent ?

— Comme vendeur, c'est-à-dire sur cinq cent trente francs, cinquante-trois francs.

— C'est dur... enfin ! mettons cinquante-trois francs.

— De plus, vous avez cinq francs quinze centimes comme acheteur sur cent trois francs d'objets retirés.

— Ah ! diable ! Ça me fait d'abord dix du cent pour les avoir mis en vente, et cinq du cent pour les avoir retirés, ou plus simplement quinze du cent.

— Comme vous dites, monsieur. Transport des objets de votre domicile à l'hôtel, vingt francs.

— On disait bien que deux déménagements équivalent à un incendie.

— Maintenant, vous avez...

— Comment ! ce n'est pas fini ?

— Non, sans doute. Vous avez la location de la salle qui est de cent francs par jour.

— Cent francs par jour !

— Oui, monsieur, c'est le minimum de location.

— Cent francs par jour ! c'est une infamie !

Je ne payerai pas. C'est à tomber à la renverse.

— Monsieur, tout le monde vous dira que c'est le prix ordinaire.

— Alors, qu'est-ce donc que le prix extraordinaire ?

— Deux jours à cent francs par jour, ci : deux cents francs.

— Deux cents francs ! on n'a pas idée d'une chose pareille. Ça fait trente-six mille francs de loyer pour une chambre. Il y en a une vingtaine dans l'hôtel, c'est-à-dire sept cent vingt mille francs de location par an. Je ne m'étonne plus si les commissaires-priseurs se sont donné le luxe d'avoir un hôtel à eux.

— Monsieur, il y aurait bien des choses à dire là-dessus. Permettez-moi de remettre la discussion à un autre jour et de continuer votre compte. Après la location des salles arrive la confection du catalogue.

— Comment ! ça se paye aussi ?

— Pourquoi ça ne se payerait-il pas ? je vous le demande. Est-ce que vous croyez que

les imprimeurs travaillent pour rien? Il faut que tout le monde vive; confection, impression et distribution du catalogue...

— Mais personne n'est venu, à qui donc a-t-il été distribué?

— A des gens qui étaient à la campagne. Je reprends : Confection, impression et distribution du catalogue, cent vingt-cinq francs.

— Cent vingt-cinq francs !

— Prix réduit, oui, monsieur. Il a été tiré à cinq cents exemplaires.

— Mais que voulez-vous que j'en fasse de vos cinq cents exemplaires? Ah! bien, me voilà frais par exemple. J'aurais mille fois mieux fait de faire venir un Auvergnat chez moi; il ne m'aurait pas compté de catalogue au moins. C'est scandaleux.

— Que voulez-vous, monsieur, une vente est une bataille. Vous avez perdu la bataille, il n'en faut pas moins payer les frais de la guerre. Vos objets se sont mal vendus, c'est vrai, mais ils auraient pu se bien vendre. Alors, au lieu de nous maudire, vous nous

auriez bénis, car c'eût été à notre intelligence que vous auriez dû...

— Mais je ne vous dois rien, puisque la vente a été déplorable, et je ne vois pas pourquoi je vous payerais...

— Est-ce de notre faute? Les amateurs ne sont pas venus; s'ils étaient venus, l'affaire aurait tourné tout autrement et vous auriez gagné beaucoup d'argent de même que nous. Est-ce que vous croyez que c'est amusant de se déranger pour une vente qui produit quatre cent vingt-sept francs? Avouez que de votre côté si vous vous étiez un peu plus remué...

— Vous allez vous en prendre à moi, mainrenant; il me semble que je suis plus puni que vous.

— Reprenons notre compte, si vous le voulez bien; nous disons : deux cents francs pour la salle, vingt francs de port, cinquante-six francs quinze centimes de droit proportionnel, cent vingt-cinq francs de catalogue, cela fait déjà quatre cent un francs quinze centimes.

— Comment! déjà! quatre cent un francs et ce n'est pas fini !

— Si fait, c'est bientôt fini. Nons n'avons plus, je crois, que l'indemnité au crieur, qui est facultative, et les frais de composition et d'apposition d'affiches, qui sont obligatoires.

— L'indemnité au crieur est facultative? Très bien, je la refuse. Quant aux affiches, je m'en serais parfaitement passé; je ne les demandais pas; je refuse d'acquitter le mémoire. Vous passerez ça aux profits et pertes.

— Oh! c'est si peu de chose.

— Combien donc?

— Cinquante-neuf francs.

— Cinquante-neuf francs! Mais, avec les quatre cent un francs quinze centimes qui précèdent, j'arrive au chiffre de quatre cent soixante francs quinze centimes.

— Sans doute.

— Eh bien! le total de la vente ne monte qu'à quatre cent vingt-sept francs.

— C'est exact.

— Mais, à ce compte-là, ce serait donc

trente-trois francs et des centimes que je vous redevrais ?

— C'est bien ainsi que je l'entends.

— Ah ! par exemple, voilà qui est trop fort. Vous me conseillez de faire ma vente, et quand, après toutes les hésitations possibles, je me suis décidé à me défaire de ce que j'avais de plus précieux chez moi, non seulement je n'en tire pas un sou, mais je suis encore obligé de vous donner trente-trois francs. Ça n'a pas de nom.

— Monsieur, veuillez ne pas oublier que je suis officier ministériel. Si vous n'aviez pas témoigné l'envie de mettre ces objets en vente, je ne me serais pas offert pour vous assister dans cette conjoncture délicate. Remarquez que c'est vous qui avez fait les premières démarches.

— Mais il fallait me dire que mes chenets ne se vendraient pas, que mon *Daphnis et Chloé*, auquel je tenais tant, serait donné pour rien à quelque vandale, qui va abîmer la reliure et salir les feuillets. Tout cela me venait de ma mère, monsieur ; je ne m'en suis séparé

qu'avec une douleur réelle et dans l'espoir que j'en tirerais un bénéfice sérieux ; mais du moment qu'après y avoir perdu énormément de temps j'y perds encore de l'argent, je me révolte. J'exige que la vente soit déclarée nulle et qu'on me rende d'ici à huit jours tout ce qui m'appartient.

— Monsieur, ce que vous me demandez là est parfaitement impossible. Vous voudrez bien solder sous trois jours les trente-trois francs quinze centimes qui nous reviennent, ou je me verrai dans la nécessité de vous envoyer l'huissier. Les ventes se font expressément au comptant.

Le jeune homme sort non sans donner des coups de poing sur les tables et des coups de pieds dans les boiseries, et tout en se demandant s'il n'a pas été victime d'une hallucination.

XIV

VENTE POUR CAUSE DE DÉPART DU MOBILIER DE Mlle LÉOCADIE

En lisant une affiche qui annonce la vente, pour cause de départ, du mobilier, des diamants, des manteaux, des robes, des cachemires et des tableaux de mademoiselle Léocadie, la spirituelle comédienne, vous dites :

« Tiens, il paraît que Léocadie s'en va. »

Et vous passez.

Si vous connaissiez l'envers de ces genres de liquidations, votre indifférence ferait place à

à une curiosité ironique que nous allons essayer d'apaiser sans avoir la prétention de l'assouvir.

Les ventes de cette espèce ne sont pas des ventes, ce sont des romans. Nous ferons de celui-ci un roman par lettres, si vous le voulez bien.

M. ERNEST A MADEMOISELLE LÉOCADIE

Chère âme,

Vous me demandez toujours pourquoi je suis triste et d'où vient qu'en entrant dans votre salon si resplendissant, en foulant vos tapis de moquette et en mesurant sur votre pendule Louis XIV le temps précieux que nous avons à rester ensemble, un nuage vient parfois s'abattre sur son front.

Léocadie, il est temps de vous répondre. Il y a dans la vie deux sortes d'amour : l'un qui vit de soupers fins, d'écrevisses bordelaises et

de clicquot à douze francs la bouteille; l'autre qui recherche la solitude, qui craint les regards étrangers, l'éclat des lumières et qui voudrait découvrir une thébaïde pour y enfouir l'objet aimé. Ce dernier amour c'est le mien, Léocadie. Vous allez me traiter de fou, d'insensé, de rêveur, mais je me résigne d'avance à la situation ridicule que je me fais. Sachez-le donc, si vous surprenez quelquefois dans mes yeux des élans de colère et même des éclairs de haine, c'est que je songe en regardant toutes les somptuosités qui nous entourent à ceux de qui vous les tenez. Et je souffre, oh! je souffre bien!

Seul avec vous dans une petite chambre aux environs de Fontenay-sous-Bois ou de Bougival, voilà le vrai, le réel bonheur. Les rideaux fussent-ils en percale, les murs fussent-ils blanchis à la chaux, combien je préférerai la simplicité rustique du plus petit ermitage à toutes les splendeurs de votre somptueux hôtel.

Vous connaissez maintenant la cause de ma tristesse et de mon découragement. Épargnez-

moi donc désormais des questions douloureuses.

Votre seul et unique,

ERNEST.

MADEMOISELLE LÉOCADIE A M. ERNEST

Ami,

Tu m'as comprise, je t'ai compris, nous nous comprenons. Ce que tu appelle mes splendeurs me fait encore plus horreur qu'à toi. Du jour où je t'ai connu, je me suis dit que mon passé était mort. Je veux y passer l'éponge jusqu'à ce qu'il n'en reste plus de trace. Tu pourras maintenant franchir gaiement le seuil de ma porte, car dès demain je livrerai au plus offrant toutes ces épaves que tu m'as appris à mépriser et dont la vue trouble notre bonheur.

Léocadie ne veut plus avoir à rougir devant Ernest.

Tout et toujours à toi.

L...

MADEMOISELLE LÉOCADIE A MADAME FRÉDÉRIC

Ma bonne vieille,

Je vends mes bibelots. Ernest ne veut plus se cogner à mes meubles... C'est une bonne affaire. Va trouver vite mon commissaire-priseur, tu sais, celui d'il y a deux ans. Je t'enverrai quelques réclames pour les journaux. Arrange-toi pour que le comte soit à ma vente. Je le connais, il est fier, il rachètera tout ce qu'il m'a donné. Tu te cacheras dans un coin et ne manque pas de pousser ferme. Moi je ne veux pas avoir l'air de m'occuper de tout ça, à cause d'Ernest.

Le baron m'a envoyé il y a huit jours un bracelet sur lequel il a fait graver ses armes. Il ne voudra jamais que son écusson coure le commerce. D'autant plus que le bracelet pourrait tomber dans les mains de quelqu'un de sa famille et cela le compromettrait joliment. Il est évident que le baron voudra ravoir mon bra-

relet à tout prix. Mets des enchères enragées. Je ne t'oublierai pas.

A toi,

LÉOCADIE.

P.-S. — Aussitôt la vente faite, viens me voir ou écris-moi, si je n'étais pas à Paris. Si on te demande pourquoi je me défais de mes meubles, invente ce que tu voudras... un deuil de famille par exemple.

L...

MADAME FRÉDÉRIC A MADEMOISELLE LÉOCADIE

Ma bonne petite,

Elle est bien bonne! Ta vente a produit soixante-seize mille francs. Tu ne te figures pas comme j'ai ri; on m'a demandé pourquoi tu vendais. J'ai dit comme tu me l'avais recommandé, que tu avais perdu quelqu'un. Je ne me rappelle plus si j'ai parlé d'un oncle ou d'un cou-

sin. Enfin, n'importe! Tout ce que je te conseille, c'est de te mettre en noir pendant quelque temps pour la vraisemblance. Du reste, tu sais comme le noir te va bien.

Arrivons maintenant aux choses sérieuses. Tous ces messieurs étaient là. Il y en avait quelques-uns qui blaguaient pendant l'exposition. Ce petit imbécile de Gustave surtout, il criait dans la salle comme un aveugle :

« Tiens! l'éventail de M. F... Tiens! la montre en émail de M. de V... Tiens! le bonheur du jour du comte S... »

Je lui ai dit deux ou trois fois de se taire, mais tu sais comme il est insolent; il m'a ri au nez. Ça n'empêche pas que la salle était comble. On a commencé par les dentelles, qui n'ont pas été trop bien parce que les marchandes à la toilette ont empêché le vrai public d'approcher ; mais quand on a attaqué les bijoux, les choses ont changé de face. Je poussais tant que je pouvais, quelques amis s'en sont aperçus, et comme on nous sait très liées j'ai donné cent sous à un Auvergnat qui

tout le temps a mis des enchères pour moi.

Ton secrétaire de boule s'est vendu huit cents francs, ton piano en marqueterie douze cent cinquante. Ton lit a été jusqu'à trois mille sept. Au moment où on l'adjugeait, Gustave a dit tout haut :

« Bien sûr Léocadie a gagné quelque chose dessus. »

C'est un manant; je te conseille de ne plus le recevoir.

Mais l'événement de la vente a été la lutte du comte et du baron. Ils se sont disputé ta croix de diamants avec un acharnement inouï. Les enchères roulaient par cent francs à la fois. C'était beau à voir. Tout le monde était étonné au possible. Si la croix vaut douze cents francs, c'est tout le bout du monde, et le baron a attaqué de deux mille. Bref, elle a été adjugée au comte pour trois mille neuf. Je lui ai demandé après la vente pourquoi il tenait à ce bijou plutôt qu'à un autre, il m'a répondu qu'il croyait que c'était lui qui t'avait donné la croix en diamants, mais qu'en l'examinant une fois qu'on la lui

a eu adjugée, il s'est aperçu qu'il s'était trompé et que c'était le baron et non lui qui t'en avait fait cadeau.

Alors il est allé proposer au baron de lui céder son enchère, mais trop tard, l'autre n'a plus voulu.

Viens à Paris le plus tôt possible. Le commissaire-priseur t'attend pour régler tes comptes c'est un homme bien aimable. On dit que ces gens-là gagnent des mille et des cent. Ça ne m'étonne pas.

A toi,

Femme Frédéric.

MADEMOISELLE LÉOCADIE A M. ERNEST.

Mon cher ami,

Reviens vite de la campagne. Il m'arrive une aventure excessivement bizarre. Mon propriétaire m'a signifié ce matin que ce qui me restait de mon ancien mobilier ne suffisait plus pour répondre du loyer et que, si je ne me dé-

pêchais pas de remplir l'appartement, il allait purement et simplement me donner congé.

Comme tu penses bien, je l'ai très mal reçu, mais j'ai eu beau lui dire que tu répondais du loyer et que ta garantie valait tous les mobiliers du monde, il n'a pas entendu de cette oreille-là et il m'a signifié que d'ici à huit jours j'ai à lui représenter :

1° Un ameublement de salle à manger.

2° Un meuble de salon avec les rideaux, le dessus de cheminée et les portières ;

3e Plusieurs menus meubles de chambre à coucher, parmi lesquels deux poufs et une table de jeu à peu près comme celle que j'avais, tu sais.

A-t-on idée d'une exigence pareille ! Accours, pour t'entendre avec lui. Montre de l'énergie, mais, si tu te voyais forcé de céder, je préférerais des rideaux en damas vert pour le salon et une commode toilette dite à chemin de fer pour la chambre à coucher.

Ton amie pour la vie,

LÉOCADIE.

XV

LES SUCCURSALES

L'hôtel des commissaires-priseurs est l'état-major du commerce en plein vent, mais toutes les ventes n'aboutissent pas fatalement à ce grand centre.

Il y a çà et là des salles annexées qui sont aux salles Drouot ce qu'est une station de chemin de fer à la gare principale, ce qu'est un hameau de cinquante feux à un chef-lieu de quarante mille âmes.

C'est là le royaume du fretin. Les loques et les vieilles ferrailles se donnent rendez-vous

dans ces capharnaüms. Mais quand les folies pécuniaires qui se commettent journellement à l'hôtel Drouot mettent à nu la prodigalité parisienne, les salles annexées dont nous allons parler ne servent souvent qu'à la dernière liquidation de la misère ou de la mort.

On a construit, ou plutôt on a découvert rue Saint-Éloi, dans un coin inhabitable quoique habité de la Cité, une espèce de hangar divisé en deux compartiments. On pouvait y installer des chevaux, on y a établi des ventes. C'est là que, sous la présidence d'un commissaire-priseur, se dispersent

LES SUCCESSIONS EN DÉSHÉRENCE

Toutes les bonnes, heureusement, n'ont pas été rencontrées par Dumolard. Tous les jours Paris et la province voient débarquer nombre de pauvres filles qui viennent chercher de l'ouvrage, et quantité de jeunes gens convaincus que s'ils ne sont pas prophètes, c'est unique-

ment parce qu'ils restaient dans leur pays. Parmi ces émigrants, plusieurs réussissent à se placer, à faire leur trou, comme on dit, et après avoir vécu loin de leur village et dans un oubli réciproque de leur famille, ils finissent par mourir sans héritiers connus.

Mais, dit la chanson :

> Tout n'est pas perdu,
> Perdu pour tout le monde.

Le domaine se présente alors; il prend bravement en main les intérêts du défunt, il se charge de rechercher les ayants droit... Il est vrai qu'il ne les trouve pas, il se déclare alors légataire universel.

Toutefois le domaine, en sa qualité d'être impersonnel, ne peut guère se servir des vieilles camisoles, des gilets de flanelle et des bonnets de nuit laissés par les pauvres décédés dont il hérite à leur insu. C'est afin de tranformer ces nippes en argent monnayé qu'il a inventé la salle des ventes de la rue Saint-Éloi.

Là, pas d'experts, pas de gens décorés, pas

d'amateurs, pas même de marchands. Un commissaire-priseur et un crieur faisant aussi l'office du commissionnaire la plupart du temps, voilà le personnel.

Le groupe des acheteurs n'est pas mêlé comme à l'hôtel Drouot. Une dame en chapeau scandaliserait la salle. Je ne sais pas si la présence d'un homme en paletot ne provoquerait pas une émeute. Là les pièces de *cinquinte* centimes remplacent les billets et les louis. On ne laisse pas au client le temps de rien examiner; le hasard est le grand appréciateur dans ces sortes de ventes. Les lots composites et variés qui forment.d'ordinaire la vacation ne font que paraître et disparaître dans les paniers des acheteurs ; ce sont des coups de lansquenet. S l'adjudicataire est tombé sur une bonne aubaine, tant mieux pour lui ; mais s'il n'y trouve pas son compte, il ne peut s'en prendre à personne, et le plus simple est de tenter un autre coup. Il ne s'agit plus que d'avoir du coup d'œil, ce qu'il faut c'est, comme à la roulette, avoir de la veine.

Ce commerce de guenilles, fumier dans lequel il se trouve de vraies perles, rapporte annuellement au domaine des sommes considérables. Une fois la vente faite, les marchands qui se sont partagé les dépouilles du défunt s'installent dans les rues avoisinantes, sur les trottoirs mêmes, et revendent aux passants ce qu'ils ont acheté au commissaire-priseur. Seulement, comme il faut de toute nécessité que le public soit dupe, il arrive que des marchands ont imaginé une industrie spéciale greffée sur ces sortes de ventes. Quand ils apprennent qu'une liquidation de successions en déshérence aura lieu tel jour, ils font un paquet de tous leurs vieux fonds de magasin et viennent s'installer à la porte du hangar de la rue Saint-Éloi, de façon à faire croire aux passants que les rossignols de toute espèce qu'ils leur offrent viennent de la vente d'à côté.

On nous permettra de ne pas insister sur les ventes aux enchères

DU LINGE DES HOSPICES

C'est surtout à ce propos que le vers

Glissez, mortels, n'appuyez pas

est de mise. Ce n'est plus même un crieur qui reçoit le prix des adjudications, c'est tout bonnement un pompier. Il se promène dans l'auditoire le casque à la main, et c'est dans cette escarcelle improvisée que tombent, non les pièces de *cinquinte* centimes, mais de simples décimes; et encore est-il souvent obligé de rendre de la monnaie.

Nous sommes loin, comme vous voyez, des six cent trente mille francs payés à l'hôtel Drouot pour l'*Assomption* du musée du Louvre.

Des ventes infiniment plus intéressantes et plus relevées, ce sont celles qui se font tous les lundis dans les succursales du

MONT-DE-PIÉTÉ

Ces ventes ont un côté douloureux qui fait rêver un philosophe et pourrait inspirer un poète, mais dont un simple physiologiste n'a pas le droit de se préoccuper. Le catalogue exact d'une vente du Mont-de-Piété prouverait surabondamment que le besoin atteint toutes les classes de la société. Une seule vacation suffit pour permettre de passer en revue la misère de la biche qui apporte au guichet son cachemire pour s'acheter un manchon et son manchon pour s'acheter un bracelet; celle de l'ouvrier qui vient engager ses outils, ce qui l'aide à vivre aujourd'hui en l'empêchant de travailler demain; celle de l'étudiant qui n'hésite pas à absorber dans un déjeuner en tête à tête le prix de son habit noir ; celle du commerçant qui ne trouve moyen de payer ses ouvriers qu'en engageant ses marchandises.

La plupart de ces objets qui changent ainsi

de propriétaires par la grâce d'un coup de marteau ont été portés là pour un mois, quinze jours, un jour quelquefois. On s'est dit, en accrochant ce gage au clou traditionnel, que c'était pour parer à un embarras momentané, mais que pour rien au monde on ne le laisserait vendre. Puis les semaines se sont passées, l'argent nécessaire pour le retirer est venu, il est reparti, et vous êtes tout surpris de recevoir un matin un papier qui vous avertit que l'objet en question a treize mois d'engagement sur le corps et qu'il va être prochainement procédé à sa vente.

Inutile de dire que le papier arrive toujours quand on est absent ou décavé.

Quelquefois les propriétaires eux-mêmes du lot mis sur table sont venus assister à la vente et poussent dans l'espoir d'un boni. Mais l'adjudication se fait si vite qu'il est bien difficile de rien combiner entre la première et la dernière enchère.

De toutes les ventes qui se font au Mont-de-Piété, les plus suivies sont

LES VENTES DE DIAMANTS

Elles donnent naissance à un trafic continuel et à un revidage considérable.

De tous les corps d'état, celui des bijoutiers, joailliers et marchands de diamants est évidemment le plus solide et le plus compact. Ces industriels manœuvrent dans les ventes avec un ensemble et une régularité admirables. C'est plus que de l'entente, c'est de l'association.

Toutes les après-midi, entre trois et quatre heures se tient, dans la salle de billard du café des Variétés.

LA BOURSE DES DIAMANTS

Tout ce qui été acheté autrement qu'à l'amiable vient retomber là pour y être remis à prix. Pendant une heure ce ne sont que saphirs, rubis, émeraudes, perles noires. A chaque instant un nouveau venu arrive et ouvre sur la table de marbre qui sert de bureau sa

main ruisselante de pierreries. On discute, on crie, on s'agite, puis, quand toutes les affaires sont faites, on replonge les bijoux dans leurs sacoches respectives, on se sépare, et le billard reprend ses droits.

XVI

LA MAISON SILVESTRE

Il y a à Paris un endroit où l'on fait des ventes aux enchères comme à l'hôtel Drouot, avec le secours des commissaires-priseurs et des experts comme à l'hôtel Drouot, et qui pourtant ne ressemble pas le moins du monde à l'hôtel Drouot. C'est la maison Silvestre.

La seule différence matérielle qui existe entre les deux maisons, c'est qu'à celle de la rue Drouot les ventes se font généralement le jour, et qu'à celle de la rue des Bons-Enfants elles se font d'ordinaire le soir. Quant aux différences morales, elles sont considérables.

Dans les salles de l'hôtel des commissaires-priseurs, l'erreur et la fraude sont continuellement suspendues sur la tête du malheureux acheteur qui s'y hasarde sans s'être muni d'armes suffisamment défensives. A la maison Silvestre l'erreur est rare et la fraude presque impraticable.

Pourquoi ?

Parce que entre l'amateur de livres et l'amateur de tableaux il y a un abîme. Tandis que celui-ci tend complaisamment son porte-monnaie à tous les industriels en quête de pigeons, et qu'il se livre pieds et poings liés à toutes les fantaisies d'un expert souvent aussi ignorant que lui, l'autre le bibliophile, sait ce qu'il fait, où il va et ce qu'il achète. A l'hôtel Drouot, les clients forment une cohue ; à la maison Silvestre, ils composent un public. L'amateur de tableaux est un rêveur, l'amateur de livres est un savant.

Il n'y a pas un acheteur de la société habituelle de la maison de la rue des Bons-Enfants qui n'en sache autant, et plus, que l'expert

chargé de lui présenter l'objet à vendre. Une faute y est aussitôt rectifiée que commise. Un Titien peut être de tout le monde, un Elzévir est d'Elzévir, non d'un autre.

Chacune des salles de la maison Silvestre n'est pas de beaucoup plus vaste qu'une grande chambre à coucher. Des bancs très rapprochés les uns des autres entourent la table où circulent les ouvrages, laquelle table touche, ou peu s'en faut, le bureau ou plutôt le fauteuil du commissaire-priseur. On voit tout de suite que là les choses se passent en famille, et que les objets s'examinent de près.

L'aspect d'une séance de vente à la maison Silvestre donne l'idée d'une salle d'études, dont le commissaire-priseur serait ce qu'au collège on nomme le *pion*. Les amateurs y compulsent silencieusement les livres qu'on leur passe, et y enchérissent bien plus du regard que de la parole.

Cette absence totale de mise en scène n'empêche pas certaines ventes de donner d'immenses résultats pécuniaires, et l'attitude ré-

servée des acheteurs n'exclut pas chez eux l'enthousiasme. Les passions contenues sont les plus dangereuses.

A quelle époque précise a été fondée la maison Silvestre ? J'aurais quelque peine à donner à ce sujet une date absolue. C'est de 1795 à 1798 si mes renseignements ne me trompent pas. L. Silvestre père d'une dynastie de libraires qui n'est pas encore éteinte, avait à peine installé chez lui la vente des livres aux enchères, qu'il eut à supporter la concurrence d'un libraire nommé Mauger. Mais la concurrence finit à la mort du concurrent.

Jusqu'en 1815 M. Silvestre eut à peu près le monopole. Mais à cette époque MM. de Bure, qui avaient l'habitude de vendre rue des Bons-Enfants, s'imaginèrent que l'exiguïté des salles était un obstacle à l'extension de leur commerce ; et ils exigèrent de M. Silvestre l'agrandissement de la salle principale. Celui-ci, plein de cette idée que sa maison était assez grande pourvu qu'elle fût pleine d'amis, refusa d'accéder à cette ambitieuse réclamation. Les de

Bure se séparèrent alors violemment de l'honorable libraire, et allèrent porter leurs ventes à l'hôtel de Bullion (que le peuple n'a jamais pu se déshabituer de prononcer Bouillon), rue Jean-Jacques-Rousseau, 3.

Cette scission entre M. Silvestre et les MM. de Bure, qui étaient alors les directeurs presque exclusifs des grandes ventes de livres, faillit devenir fatale à la maison. Commencée en 1815 à propos de la vente Maccarthy, la lutte dura jusqu'en 1830. Et quoique les amateurs s'y trouvassent très mal, c'est à l'hôtel de Bullion que furent faites les belles ventes du commencement de ce siècle, entre autres celle de M. Morel de Vindé.

Les ventes qui se font presque tous les soirs, en hiver, à la maison Silvestre, sont de trois espèces bien distinctes :

Ventes de livres,

Ventes d'estampes,

Ventes d'autographes.

Nous reviendrons sur chacune de ces trois branches de la curiosité, dont la dernière sur-

tout tend à se développer d'une façon toute spéciale.

Au point de vue de la propreté, de la commodité et du bon goût, la maison Silvestre s'est améliorée sensiblement dans ces dernières années. Les acheteurs ont d'abord été éclairés à la simple chandelle, ce qui présentait, entre autres inconvénients, celui de laisser du suif à peu près sur tous les ouvrages qu'on examinait un peu attentivement.

On me racontait que dans une vente d'estampes une magnifique eau-forte de Rembrandt, représentant un grand rabbin, fut brûlée par un curieux qui avait, pour mieux voir, mis la flamme de la chandelle en contact direct avec l'estampe.

Un autre amateur ayant eu l'imprudence de moucher un soir une autre chandelle, dont le nez dépassait toute proportion, le résidu de la mèche, encore incandescente, tomba sur une lettre très intéressante du prince de Condé, et la dévora sans qu'on pût en sauver une ligne.

Cet accident fit prendre une mesure énergique.

La direction de la maison Silvestre décréta que les ventes seraient désormais éclairées à la bougie. Au bout d'un certain temps on s'aperçut que les taches de suif étaient remplacées par des taches de bougie, ce qui est évidemment plus noble, mais tout aussi salissant. Alors on reprit un parti violent, on changea la forme des flambeaux.

Mais rien n'est obstiné comme la bougie. Elle parvient toujours à franchir les obstacles, quels qu'ils soient. On fut obligé d'organiser dans les salles des suspensions chargées de lampes à l'huile et de quinquets. Mais l'égouttement amena aussi des désastres, et il fallut songer à protéger sérieusement les ouvrages précieux qui entraient dans les salles.

M. Camerlinck, le directeur actuel de la maison Silvestre, osa le premier tenter l'éclairage au gaz, dont tout le monde se trouva bien. Il rappropria et assainit, pour ainsi dire, les salles, fit changer les tables en sapin, tellement mâchurées par l'usage, que les experts et les acheteurs, en ramassant les estampes, s'entraient

régulièrement dans les doigts et sous les ongles des échardes à discrétion.

Ces améliorations, auxquelles on ne songe pas assez à l'hôtel des ventes de la rue Drouot ont une importance réelle. La fréquentation de l'hôtel des commissaires-priseurs est la mort aux vêtements, et les chasseurs de chefs-d'œuvre devraient se dire que s'ils y trouvent souvent de vieux tableaux, ils y laissent toujours leurs paletots neufs.

Quoique plusieurs des commissaires-priseurs assermentés de l'hôtel Drouot soient admis à faire les ventes de la maison Silvestre, entre autres MM. Pillet et Déodor, il y a toujours eu entre la rue Drouot et la rue des Bons-Enfants une animosité évidente. Cette rivalité a même pris de temps en temps les proportions d'une lutte. Très contrariée, probablement, de voir que l'influence des commissaires-priseurs était à peu près nulle dans les ventes de livres de la maison Silvestre, et jalouse d'ailleurs d'un monopole qu'elle s'est attribué on ne sait en vertu de quelle loi, la compagnie des commis-

saires-priseurs a plusieurs fois tenté de faire fermer les salles de vente Silvestre, afin d'obliger ainsi les ventes à venir à l'hôtel Drouot.

Des procès, dont aucun n'a abouti, ont été entamés à plusieurs reprises, et la maison Silvestre continue à vendre sans *revidage*, sans *maquillage* et sans *enchères fictives*, ce qui est peut-être gênant pour les uns, mais bien heureux pour les autres.

Le premier commissaire-priseur que M. Silvestre attacha à son entreprise fut un nommé Thierry, qui, pendant longtemps, remplit ses fonctions de la manière la plus honorable.

Mais avec l'extension que prirent les affaires de la maison, un seul commissaire-priseur devint bientôt insuffisant. A Me Thierry succéda M. Lefrançois de la Carlière. Puis vinrent MM. Bonnefonds de Lavialle, Petit, Douchet, Commandeur.

Mais, comme nous le disions plus haut, le goût des livres étant une spécialité qui exige des connaissances pratiques tout à fait particulières, le commissaire-priseur ne joue dans

une vente de livres qu'un rôle secondaire. L'homme qui peut le plus peser sur le prix d'achat d'un ouvrage, c'est l'expert chargé de la vente. Mais, quelle que soit, d'ailleurs, la science incontestable des Benjamin Duprat, Téchener, des Potier, des Labitte, des Tillard, des Théodore Leclerc, les experts ordinaires de la maison, le véritable expert en fait de bibliographie, c'est le bibliophile qui vient acheter et ne consulte guère d'autres lumières que les siennes.

Les amateurs de livres se connaissent tous, et non seulement ils se connaissent, mais ils connaissent encore mieux leurs bibliothèques réciproques. Un livre rare est coté longtemps avant d'être mis en vente, et le jour, ce jour qui finit toujours par arriver, où il vient s'échouer sur la table d'une salle de vente, il trouve pour le recueillir un certain nombre de bibliothèques qui se le disputent à enchères courtoises et à armes d'autant plus égales que tous les mérites du livre sont appréciés à leur valeur par chacun des concurrents.

La seule valeur qu'on ne puisse lui donner exactement, c'est sa valeur vénale, qu'un moment de délire, auquel tous les amateurs sont exposés, peut faire varier subitement.

La clientèle de la maison Silvestre se compose non seulement de tous les libraires de Paris, qui y viennent dans l'intérêt de leur commerce, mais aussi et principalement de tous les amateurs quelconques de livres qui y viennent dans l'intérêt de leur passion. Mais, quelque variés que soient les goûts de ceux, et le nombre en est grand, qui se sont jetés à corps perdu dans le livre, il faut toujours les classer de la manière suivante:

Bibliophiles, Bibliomanes et Bibliotaphes.

Dans le principe, quand on achetait un livre, c'était pour le lire. Vous vouliez faire une étude particulière du voyage de Christophe Colomb, et vous appreniez qu'il existait sur la découverte de l'Amérique un ouvrage très ancien :

vous cherchiez cet ouvrage, vous l'achetiez, vous le dégustiez et vous le mettiez ensuite dans votre bibliothèque.

Telles sont dans leur simplicité les origines de la passion des livres. Mais le nombre des amateurs qui achètent un ouvrage pour le fond et non pour l'âge et pour la forme s'est restreint à tel point que, sauf quelques liseurs et quelques déchiffreurs obstinés de manuscrits, le type primitif du

BIBLIOPHILE

est à peu près disparu, car le bibliophile, ne l'oublions pas, est l'homme qui achète pour lui, c'est-à-dire qui poursuit moins dans les ventes le livre rare que le livre curieux.

LE BIBLIOMANE

est, comme son nom l'indique, le chasseur acharné de tout ce qui, en librairie, peut mon-

trer sa date ou prouver de quelles mains il sort. Ce n'est, à proprement parler, qu'une espèce d'amateur de curiosités. Le bibliomane ne lit pas, il entasse ; il ne s'occupe pas du sens des pages dont se composent les ouvrages qu'il achète, il s'inquiète de la qualité du papier et de la forme des caractères.

Un bibliomane avait reçu un jour la visite d'un homme qui désirait se défaire d'une quantité de manuscrits arabes. Le caractère en était magnifique et le vélin irréprochable. Le bibliomane se précipita sur cette proie, qu'il paya très cher. Quelque temps après, il sut, par un savant de ses amis, que ces manuscrits précieux étaient tout simplement les registres et les livres de compte de deux épiciers arabes, de trois marchands de chameaux et d'un nombre illimité de marchands de dattes. Il avait fourré dans sa bibliothèque cent soixante-trois volumes de comptabilité. Le bibliomane est tout entier dans cette anecdote.

LE BIBLIOTAPHE

est le tombeau des livres comme l'écrivain public est le tombeau des secrets. C'est une variété originale et plus commune qu'on ne croit du bibliomane. Le bibliotaphe a chez lui quelques livres rares, qu'il met soigneusement sous clef et qu'il ne montrerait pas à son meilleur ami, de peur que celui-ci ne trouvât moyen de les lui voler et d'en faire une réimpression, qui ferait d'un exemplaire, maintenant unique, un livre plus répandu que la *Cuisinière bourgeoise.*

En livres comme en tableaux, à la maison Silvestre comme à l'hôtel Drouot, on trouve

LES SPÉCIALISTES

De même que certains individus se font des musées exclusivement composés de tabatières,

certains bibliophiles tournent jusqu'à la fin de leurs jours dans une spécialité dont ils ne sortent pas. Nous connaissons des bibliothèques dans lesquelles on ne trouverait pas un livre ayant trait à autre chose qu'à la théologie. Souvent même ces spécialités en forment d'autres, dont le cadre est encore plus étroit.

La salle Silvestre reçoit quotidiennement ou à peu près la visite d'un petit vieillard qui suit chaque livre mis sur la table avec l'ardeur d'un joueur qui pique sa carte au tapis vert.

— Eh bien, monsieur F..., lui disait quelqu'un l'autre soir, vous n'achetez pas ce vieux livre-là ? C'est pourtant un intéressant ouvrage de théologie.

— Sans doute, sans doute, répondit le petit vieillard, mais je ne collectionne pas tous les ouvrages de théologie, je n'achète que ce qui se rapporte aux conciles. J'ai chez moi neuf cents volumes sur les conciles; on ne peut pas s'occuper de tout à la fois.

D'autres s'attaquent à la jurisprudence, d'au-

tres à l'histoire, soit française, soit byzantine, soit romaine.

D'autres s'adressent exclusivement aux livres de science. Un enragé bibliomane de ma connaissance a été obligé de louer dernièrement une chambre supplémentaire dans la maison qu'il habite, et il l'a remplie du haut en bas d'ouvrages et de manuscrits sur l'ornithologie.

Mais ces originalités de goût, qui peuvent, à un moment, donner une valeur extraordinaire à un livre qui complète une collection, ne suffisent pas pour déplacer la vogue. Les amateurs qui ont la science et la pratique du livre suivent une route trop battue pour ne pas savoir où ils vont. Le prix d'un livre, sauf les découvertes tout à fait imprévues, est beaucoup plus précis et moins aléatoire que le prix d'un tableau. La plupart du temps, un client exercé de l'hôtel Silvestre n'a pas même besoin de tenir l'ouvrage dans la main pour savoir ce qu'il vaut et ce qu'il doit en donner. Les indications du catalogue peuvent suffire. De même que, sans date aucune sur un livre, on peut

assez facilement deviner à certains indices l'époque à laquelle il a été fabriqué, ainsi les habiles savent tout de suite de combien un millimètre de marge peut augmenter la valeur de tel ouvrage.

On a vendu dernièrement, maison Silvestre, deux exemplaires du même Elzévir. L'un a été adjugé à quatre francs, l'autre à cent vingt-cinq. Cette différence énorme entre les deux prix tenait à ce que le relieur avait un peu diminué les marges du premier et laissé intactes celles du second.

Le phénix, l'épiornis, le trésor de tous les abbés Faria de bibliothèques, c'est

L'INCUNABLE

Découvrir, en faisant des fouilles, une Vénus sans bras ou un incunable, c'est tout un.

Les incunables, tout le monde le sait, sont les livres imprimés depuis l'invention de l'im-

primerie jusqu'en 1500. Les incunables témoignent de l'enfance de l'art typographique. Ils sont incomplets, grossièrement imprimés, ridiculement reliés. Ils n'en sont que plus précieux. A l'encontre de toutes les idées généralement reçues, c'est leur imperfection qui fait leur valeur.

Les incunables les plus recherchés sont ceux qu'on nomme : *les avant-coureurs*, dénomination donnée aux impressions qui ont fait naître la première idée de multiplier les livres par le moyen mécanique des types mobiles. La plupart des avant-coureurs connus portent une date ; mais il en est en bibliophilie de la date d'un livre comme de la signature d'un tableau ou de la marque de fabrique d'une porcelaine. Toute la question est de savoir si cette date est authentique. Aussi, quoique plusieurs incunables portent le millésime 1454, le premier livre d'une date incontestable qui soit arrivé jusqu'à nous est toujours le fameux *Psautier*, imprimé à Mayence en 1457.

On compte aussi dans les incunables les pre-

mières impressions de certains pays ou de certaines villes où l'imprimerie n'a pénétré que tard; les produits de certaines imprimeries d'où sont sortis très peu de volumes, celles par exemple d'Adam Rot, d'Arnaud de Bruxelles, etc.

Les incunables sans date ne sont ni moins rares ni moins appréciés que les autres. Les amateurs, du reste, ont, pour leur donner une origine et leur constituer pour ainsi dire un état civil, une foule d'indices, dont les principaux sont :

L'absence de frontispice;

L'absence des lettres capitales au commencement des chapitres et des alinéas;

La rareté de ces divisions même;

L'absence complète des virgules et des points et virgules;

L'inégalité et la grossièreté des types;

Le manque de pagination;

Le manque des signatures et des réclames;

La solidité et l'épaisseur du papier;

La non-apposition du nom de l'imprimeur, du lieu et de l'année;

La grande quantité d'abréviations;

Les points carrés et le trait oblique en place du point sur les i.

Ces particularités, qu'il est indispensable de mentionner dans une vente publique, rendent excessivement difficile la confection des catalogues. Le moindre oubli peut ôter à un livre de ce genre la moitié de sa valeur.

Ce ne sont pas des mentions, mais de véritables descriptions, que les experts, chargés des ventes, sont obligés de faire.

Ainsi, nous prenons au hasard, dans le catalogue de la vente Solar, qui a eu lieu en février 1861, la description suivante du n° 3168.

1368. HEURES DE LA VIERGE ET DE LA CROIX. Manuscrit du treizième siècle, in-8 de 129 feuillets, miniatures, rel. en m. brun à comp., tr. dor.

Ce livre d'heures est orné de 20 miniatures, de 130 grandes capitales sur fond d'or, de 1,059 petites capitales gothiques en or, et de tirets également en or, à la fin des

versets. On compte au moins douze pages écrites en lettres d'or.

Ce manuscrit serait magnifique s'il n'était devenu la propriété d'un certain Mercier, qui le possédait dans les premières années du dix-septième siècle. Nous croyons qu'il a servi de jouet aux enfants dont Mercier a inscrit la naissance dans les blancs du calendrier. — La plupart des miniatures sont fatiguées ; mais les portraits de la Vierge, de Jésus-Christ et des anges, qui occupent le centre de 31 grandes capitales, ont été beaucoup mieux conservés, Les petites capitales et les tirets ne laissent rien à désirer. Au surplus, la grande partie du volume n'a subi aucune dégradation.

L'importance de ce manuscrit consiste surtout dans les nombreux passages des *Heures de la Croix*, écrits en langue romane. Le *Calendrier* tout entier reproduit notre idiome national. Ainsi les mois de mars, juin, juillet, août et octobre sont nommés : *maus, jugnes, julet, awost, octembre.* Parmi les saints, nous citerons : *sains Piere lou mairtir, sains Nicolais, sainte Gertruis, sainte Potence, sains Maidair* (Médard), *sains Burchenieu* (Barthélemy), *lai tous sains :* au 25 août, au lieu de saint Louis, on trouve *sains Genoy.*

Voici le prologue des *Heures de la Croix :* « Ci-après comancent les houres de la croix en romant que pape Jehans fist, et donnoit à tous ceulx qui les diront un an de vrai pardon. »

Nous lisons plus loin : « Jhesus quant vostre chair benoite et precieuse Souffrit pour moy en croix lai mort si dolerouse. Bien doit estre mai pecherise hontouze. Quelle quiert ses soulais ai et si orguillouze. »

On s'aperçoit aisément que ce fragment est en vers, quoi-

qu'il soit écrit comme de la prose. Cette remarque s'applique à tous les passages en langue romane. Il y a beaucoup de vers trop courts ou trop longs; mais nous pensons qu'il faut attribuer ce défaut de versification à la négligence ou à l'ignorance du copiste.

Nous sommes loin, on le voit, de cet expert en tableaux attaché à l'Hôtel des commissaires-priseurs, qui prenait l'Apocalypse pour un peintre allemand.

LIVRES, RELIURES ET AUTOGRAPHES

Aujourd'hui, les incunables étant tous classés ou à peu près, il a bien fallu que les bibliophiles portassent sur d'autres ouvrages leur érudition et leur esprit de découverte. C'est à la maison Silvestre que se donnent rendez-vous les chercheurs

D'éditions du quinzième siècle, c'est-à-dire celles qui viennent immédiatement après les incunables;

De livres imprimés sur vélin ou sur des papiers particuliers;

De livres à figures;

D'éditions de luxe;

De livres tirés à petit nombre ou dont l'édition a été détruite, ou dont il n'est parvenu en France que quelques exemplaires;

D'éditions des Alde et de celles des Elzevier ou Elzevir;

Des livres curieux, singuliers ou inconnus.

Dans cette dernière catégorie, ce sont quelquefois les plus minces opuscules, de simples feuilles volantes mêmes, qui, en vente publique, atteignent les prix les plus élevés.

Enfin, il y a parmi les habitués de la maison Silvestre une classe modeste d'amateurs qui ont concentré toute leur passion et leur science sur un seul point, qui ne tient qu'accessoirement à la bibliophilie. Ce sont les

AMATEURS DE RELIURES

La question de la reliure a pris depuis longtemps des proportions exagérées. La reliure donne au livre son véritable cachet d'aristocratie. Un livre sans reliure c'est une voiture sans armoiries. Je ne serais pas étonné qu'au bout de cette course aux reliures il y eût un peu de vanité nobiliaire.

Il y a des gens qui feraient toutes les folies imaginables pour posséder un in-quarto décoré du double croissant, monogramme amoureux de Henri II et de Diane de Poitiers.

Le double croissant est beaucoup plus rare dans le commerce que la salamandre qui orne les couvertures de tous les livres composant le trésorier de François Ier ; de là la grande valeur des reliures de Henri II. La salamandre n'en est pas moins très courue. Après quoi viennent, dans l'ordre de la faveur publique, la tête de

mort de Henri III et le double écusson de Henri IV.

En dehors de ces royaux souvenirs, les trois abeilles ou (taons) de de Thou ont un énorme succès de bibliothèque. Un livre relié en maroquin, empreint de cet écusson et provenant de façon certaine de la bibliothèque du grand historien Jacques-Auguste de Thou, vaut au moins dix ou douze fois plus qu'il ne vaudrait dans les conditions normales, et cette progression peut grandir encore selon l'importance de l'ouvrage, surtout s'il est en français, langue qui n'a fourni à la collection du célèbre président qu'un très petit nombre de volumes.

Voilà pourquoi sans doute un exemplaire de la première édition des *Essais* de Montaigne, in-octavo recouvert d'un simple vélin blanc portant les armes de de Thou, a atteint le prix de cinq cent vingt-sept francs à la dernière vente de Charles Nodier. Croirait-on que ce même exemplaire avait été adjugé pour onze francs cinquante-cinq centimes à la vente de Firmin Didot en 1811, et en présence même de

l'amateur, qui, à la vente de Nodier, devait pousser l'enchère jusqu'à cinq cent vingt-six francs ?

Les écussons du comte d'Hoym, ambassadeur du roi de Pologne en France, ont parmi les bibliophiles une réputation considérable ; un autre écusson, moins noble, mais tout aussi goûté, c'est celui de Girardot de Préfond.

Charles Nodier, lui aussi, a voulu mettre son estampille sur chacun des treize cents volumes qu'il avait rassemblés avec tant de patience et tant de goût. Il les a ornés de son *ex museo.* Le jour de sa vente, la sympathie et la passion aidant, les treize cents volumes du modeste homme de lettres ont atteint le gros prix de soixante-huit mille francs.

L'espoir de trouver une reliure de du Seüil, de Padeloup, de Derome père et de Derome le jeune, ferait entreprendre à un amateur de ces sortes de curiosités l'ascension du mont Blanc ; et on me racontait dernièrement qu'un de nos fanatiques avait commencé une histoire de France, recomposée par l'étude des écus-

sons dessinés sur les livres qui ornaient nos différentes bibliothèques. C'est aller un peu loin.

Entre l'amateur de livres et

L'AMATEUR D'AUTOGRAPHES

les différences sont frappantes. Il est rare même que ces deux passions se rencontrent chez le même individu. Du reste, la science bibliographique et la connaissance autographique n'ont entre elles que des points de repère assez éloignés. Pour la première, le goût suffit avec l'érudition; pour la seconde, il faut avoir surtout du coup d'œil.

Les fraudes en matière de librairie sont très difficiles et conséquemment très rares. En outre, les libraires, bibliophiles eux-mêmes pour la plupart, se feraient scrupule de tromper des amateurs qu'ils regardent, à bon droit, comme des confrères. A peine si, de temps en

temps, on introduit dans une vente publique quelque édition nouvelle recouverte d'un vieux parchemin, mélange auquel les naïfs seuls se laissent quelquefois prendre, et que les amateurs voient passer en haussant les épaules.

En fait d'autographes, il y a infiniment plus de précautions à prendre. Rien n'est facile comme d'imiter l'écriture ou la signature de Pascal ou du grand Condé, et de leur faire parler au dix-neuvième siècle la langue du dix-septième. Les faux en écriture authentique ne sont pas rares dans le commerce des autographes, et ce qui en fait le danger, c'est qu'il est bien difficile d'atteindre les coupables. Il faudrait avoir à son service des spirites d'une force invraisemblable pour pouvoir évoquer l'esprit du grand Condé, afin de lui faire reconnaître ses pattes de mouche.

Il ne faut pas s'attendre à ce que la science des esprits frappeurs en soit arrivée là avant longtemps.

L'amateur d'autographes, comme l'amateur de tableaux, doit donc avoir le regard exercé,

surtout s'il ne s'en tient pas aux pièces à peu près modernes, et, par conséquent, d'une vérification facile. Le danger de la fraude en matière d'autographes grandit, du reste, à mesure que les collections de ce genre augmentent et se multiplient. Le hasard joue un si grand rôle dans la découverte des pièces rares, que tout le monde ou à peu près se mêle aujourd'hui de rassembler des lettres ou des notes signées de noms célèbres.

On en est arrivé à mettre pour ainsi dire en coupe réglée et en exploitation permanente la signature des hommes connus. Il y a toujours quelque part un album où les hommes de lettres, d'épée et de robe, sont invités à aller consigner leurs réflexions et leurs pensées, qui seront ensuite mises en loterie au profit de quelque jeune et intéressante orpheline.

Les ventes d'autographes sont fréquentes à la maison Silvestre. Mais celles qui s'y font, ont généralement une telle importance et proviennent d'amateurs tellement connus, que l'authenticité de chacune des pièces ne peut

être mise en doute. La collection dont la dispersion a fait le plus de bruit est celle de M. Lajariette. Pendant vingt jours M. Charavay, l'expert, a vendu chaque jour environ cent quatre-vingts autographes, dont pas un qui n'eût son intérêt historique.

Le catalogue seul de cette vente curieuse, qui a eu lieu vers la fin de 1860, est un monument où les révélations de toutes sortes abondent.

Je lis par exemple au n° 225 du catalogue :

BECKER (Léonard-Nicolas), comte de Mons, général de division, qui conduisit Napoléon à Rochefort en 1815.

Lettre au duc d'Otrante. De retour de Rochefort, où il a conduit Napoléon, il demande, en récompense de ce service, d'être nommé grand-croix de la Légion d'honneur. En tête de cette curieuse lettre se trouvent ces mots de la main de Fouché : « *Lui écrire une lettre obligeante et lui promettre l'intérêt du ministère.* »

On voit qu'à la rigueur, il serait plus facile de reconstruire l'histoire de France sur des autographes que sur des reliures.

LES ESTAMPES

De toutes les ventes qui se font à la maison Silvestre, la vente d'estampes a certainement le plus de physionomie. L'amateur d'estampes n'était, dans le principe, qu'un diminutif de l'amateur de tableaux ; il se contentait de la menue monnaie des jouissances artistiques de celui-ci et se résignait au rôle de doublure. Mais peu à peu les ailes lui ont poussé, l'ambition est venue, et, à force de découvrir dans les estampes des beautés qu'il n'y soupçonnait pas d'abord, il s'est posé peu à peu en rival du tableaumane.

La culture des estampes comprend plusieurs genres de recherches. Les uns poursuivent la quantité, la série, comme on dit à la roulette.

Il leur faut tous les portraits, gravés bien ou mal d'après Van Dyck ou le chevalier Lely ; d'autres courent après la qualité ; ils ne veulent que des eaux-fortes de Rembrandt ou de Marc-Antoine Raimondi. Les amateurs d'estampes gravées par les peintres eux-mêmes d'après leurs tableaux sont nombreux ; ceux qui cherchent les gravures ou eaux-fortes originales ne le sont pas moins.

La passion des estampes est donc la plus compliquée de toutes. Elle exige, indépendamment du goût et du coup d'œil, des connaissances pratiques sérieuses et une mémoire toujours prête. Il faut savoir distinguer ceux qu'on appelle en gravure *les grands maîtres* et ceux qu'on a surnommés *les petits maîtres.*

Il est indispensable d'étudier à fond la question des monogrammes, qui a, en gravure, une importance beaucoup plus grande qu'en peinture, puisque nombre de graveurs n'existent absolument que par les monogrammes qui les représentent.

On demande d'une estampe : de qui est elle ?

et on répond : Elle est de X, d'Y ou de Z, comme on dirait d'un tableau : il est de Rubens, de Terburg ou de Metzu. Ces maîtres inconnus, qui ne possèdent pour tout nom qu'une lettre de l'alphabet, n'en sont pas moins très en honneur parmi les chercheurs d'estampes. Ce qui prouve qu'il n'est pas nécessaire de porter un grand nom pour être un grand homme.

Les mille et une qualités que doit ou au moins que peut réunir une seule et même estampe rendent très difficile et très ardu le métier d'expert en gravures.

Aussi, en dehors de M. Vignères, l'expert ordinaire de la maison Silvestre, homme dont l'érudition est prodigieuse ; de M. Clément, le marchand d'estampes, et de M. Defer, il est à peu près impossible de rencontrer un expert capable de rédiger le catalogue d'une vente un peu curieuse, sans y entasser des erreurs plus ou moins graves.

La valeur exceptionnelle d'une estampe tient souvent à si peu de choses, qu'il faut avoir le regard particulièrement exercé pour recon-

naître, dans un lot composé quelquefois de dix ou quinze pièces, les qualités spéciales de telle ou telle.

On a vendu dernièrement à la maison Silvestre, dans un amas de gravures insignifiantes, une magnifique copie de la *Joconde* de Léonard, faite au crayon noir par le baron Desnoyers, le célèbre graveur, qui, évidemment, la destinait à la gravure. Dans la précipitation de la vente, elle fut mise sur table dans un lot et adjugée comme une simple lithographie pour le prix d'environ un franc cinquante centimes.

La loupe joue un très grand rôle dans l'examen des estampes. Comme les tableaux, elles ont leurs retoucheurs. Il s'agit de savoir au juste si ce trait qui vous choque n'est pas du maître lui-même; et, quand il est bien prouvé que le trait n'est pas de lui, il ne reste plus qu'à découvrir de quelle main il peut être et de quelle époque il date.

Vous voyez que tout n'est pas rose dans les

expertises de cette nature et que des erreurs si faciles sont bien un peu excusables.

Un danger tout récent, qui menace également la Banque de France et le commerce des estampes, c'est la photographie.

Quelques objectifs sont arrivés à une telle fidélité de reproduction, qu'il est très malaisé de savoir si l'on n'a pas sous les yeux l'eau-forte originale.

On a fait admirer dernièrement, pendant une grosse demi-heure, à plusieurs amateurs réunis, un *Cochon à l'étable*, merveilleuse eau-forte de Rembrandt, et c'est après avoir reçu de ces messieurs les propositions les plus brillantes, que le propriétaire du chef-d'œuvre leur a avoué que l'épreuve en question était une simple reproduction photographique qui lui avait coûté vingt-cinq sous.

LA PIÈCE UNIQUE

est le mirage perpétuel de l'amateur d'estampes. Une pièce unique devient un tableau. Le

rêve mille fois caressé du fanatique d'estampes, c'est d'anéantir le tirage entier de toutes les gravures, sauf une seule et unique épreuve, celle qu'il possède, bien entendu.

Ce qui fait la force des pièces uniques, c'est que, n'ayant pas de concurrence, elles n'ont, conséquemment, pas de prix. De relative, leur valeur devient absolue. Aussi, est-ce presque toujours sur les pièces uniques que les amateurs engagent les plus grosses sommes.

Il y a quelques années déjà, un catalogue annonçait, au milieu d'une vente de pièces communes, une pièce unique du plus grand et du plus réel intérêt. C'était un *Guillaume Tell* de Jacques Callot.

On a de Jacques Callot les *Misères de la guerre,* les *Mendiants* et plusieurs autres séries admirables, mais on n'a pas de *Guillaume Tell.*

Ce *Guillaume Tell* était donc bien réellement une pièce unique.

Pendant les quinze jours qui précèdèrent la vente, l'émotion fut grande au camp des ama-

teurs. Tous les yeux convergeaient vers ce *Guillaume Tell* inconnu. — Un Callot inédit! c'est à vendre, pour l'avoir, le domaine de ses pères.

La puissance du chercheur de curiosités quelconques est dans la dissimulation, et l'art suprême, en fait d'achats artistiques, c'est de faire croire à ses voisins et concurrents qu'on court après un tout autre objet que celui qu'on vise en effet.

Les poursuivants du fameux *Guillaume Tell* ne manquèrent pas à la tactique de rigueur. Ils se recherchaient les uns les autres afin de sonder leurs intentions réciproques, et feignaient de s'être rencontrés *comme par l'effet du hasard.*

On causait de tout, excepté du Callot auquel tout le monde songeait.

— Il est possible, se disait l'un en *aparté*, que moi seul aie remarqué l'indication du catalogue. D'ailleurs, je sais, moi, qu'il n'existe pas de *Guillaume Tell* dans l'œuvre de Callot; mais bien des gens l'ignorent. En voyant l'annonce

d'un *Guillaume Tell*, combien auront passé outre sans réfléchir que c'était une pièce unique. Malheureusement, comment faire pour m'assurer que personne autre n'a jeté son dévolu sur ma trouvaille ? Si j'interrogeais habilement mes rivaux probables, sans dire de quoi il s'agit, mais en tâchant de les faire parler ? C'est qu'ils sont malins ! S'ils en veulent ils se tairont. Attendons la vente.

— Il n'y a qu'un moyen de les dépister, se disait l'autre, c'est de leur affirmer que la pièce n'est pas unique. Callot a habité l'Italie. Si je leur soutenais que j'ai vu à Florence plusieurs autres épreuves du *Guillaume Tell ?* Mais, voilà, ils connaissent tous l'Italie comme leur poche ; ils me demanderont dans quelle rue, chez quel marchand, et ils s'apercevront tout de suite que je leur ai fait un mensonge, ce qui doublera leur envie d'acheter l'estampe. Que faire ? Voyons-les venir d'abord.

— Le plus simple, pensait un troisième, c'est d'aborder franchement la question du *Guillaume Tell*. Il est certain qu'en ce moment

toutes les têtes travaillent, et que le silence et le mystère ne feront qu'augmenter la fermentation. En mettant carrément la pièce unique sur le tapis, on provoquera une discussion, et, avec de l'adresse, je parviendrai peut-être à en décourager quelques-uns. Ce sera toujours ces concurrents-là d'éliminés au jour de l'adjudication.

Après trois jours de cette guerre d'embuscades, la bombe éclata. Le *Guillaume Tell* fut travaillé de la belle manière par tous les futurs enchérisseurs.

— En admettant que ce soit une pièce unique, il ne faudrait pas non plus s'en exagérer la valeur. Les Callot sont devenus très communs; tout le monde en fait collection aujourd'hui; il n'y a pas de gravurier qui n'ait son carton pour les Callot; c'est un homme qui avant peu subira une fière dégringolade.

— Ce que vous dites là est bien vrai. Aussi, moi j'irai à cette vente parce que j'ai autre chose à y acheter; mais du diable si je me serais dérangé pour leur pièce unique. Ah! des

pièces uniques! j'en ai comme la maison Silvestre n'en verra jamais sur ses tables. Et vous, est-ce que vous irez?

— A la vente? ma foi, non! Je pars samedi pour la campagne; vous pensez bien que je ne vais pas revenir exprès. Qu'est-ce que ça peut valoir ce Callot-là, prix marchand?

— Oh! pas grand'chose, allez. Au prix où est le papier timbré, ce n'est pas moi qui m'amuserai à mettre des grosses sommes dans des Callot. Je pousserai l'estampe jusqu'à trente francs, pas un sou de plus, et je ne pense pas qu'aucun de vous fasse la folie d'aller de beaucoup au delà.

— Oh! non! dirent les amateurs en chœur.

Le soir de la vente, tous, exacts comme de bons gardes nationaux, s'étaient rendus à la maison Silvestre.

— Tiens! faisaient-ils à chaque entrée nouvelle, vous aviez dit que vous ne viendriez pas?

— Eh bien! oui, je passais par ici; vous savez, quand on passe...

— C'est comme moi!

Enfin, l'expert annonce le *Guillaume Tell.* Émotion et rumeurs, tous sont haletants; les plus braves se contentent d'essuyer avec leur mouchoir leur front, où perle la sueur de l'angoisse.

Au moment où l'estampe tant attendue tombe sur la table, on se précipite, on se heurte, on regarde...

Le *Guillaume Tell* était un *saint Sébastien*, eau-forte très connue de Callot. L'expert avait vu des flèches et un homme attaché à un arbre ; il ne lui en avait pas fallu davantage pour se croire en face d'un *Guillaume Tell* dans l'exercice de ses fonctions.

Les amateurs en furent quittes pour une espérance rentrée.

Cette anecdote, qui se renouvelle souvent, prouve qu'il faut faire peu de cas des experts et grand cas des épreuves uniques.

XVII

LES VENTES DE BERCY

Le seul nom d'Asnières éveille dans l'esprit une idée de friture. De même il est difficile d'entendre prononcer ce mot : Bercy, sans qu'une odeur de vin vous monte à la tête ; Bercy, en effet, n'est ni une ville ni un village, ni un hameau ; c'est avant tout, et en dehors de tout, le royaume du vin.

Si Bercy n'était qu'un royaume, nous ne l'eussions vraisemblablement pas nommé dans ce livre ; mais c'est spécialement le centre d'un immense commerce, et quoique entre le quai

de la Râpée et la rue Drouot la distance soit longue et les rapports assez rares, les ventes de Bercy cachent encore assez de petits mystères pour que nous essayions de percer à jour quelques-unes de leurs feuillettes.

Après avoir franchi la barrière de la Râpée on se trouve au milieu d'un quai trop étroit entre de longues files de tonneaux symétriquement rangés sur les berges ou voiturés sur des haquets.

C'est là ce qu'on appelle le port de Bercy.

L'animation presque continuelle du port de Bercy est telle qu'on se croirait, tout d'abord, tombé en pleine fête publique. Seulement, au rebours des autres, cette fête-là est beaucoup plus bruyante et plus agitée pendant la semaine que le dimanche.

Les ventes de Bercy peuvent mieux que toutes autres se qualifier de ventes publiques, car c'est la plupart du temps en plein air, s'il fait beau, ou dans la salle commune d'un restaurant, s'il pleut, que se nouent et se concluent les plus grosses affaires.

Aussi les nombreux établissements de marchands de vin traiteurs qui longent le quai sont-ils devenus peu à peu de véritables succursales de la Bourse où des questions capitales de hausse ou de baisse s'agitent entre un carambolage et un rognon sauté.

Ces maisons privilégiées où le commerce pourrait être personnifié par un marmiton et un sommelier, s'appellent le *Rocher de Cancale*, les *Marronniers* et la *Terrasse*.

A côté de ces restaurants qui ont leur importance, il y a à Bercy les traiteurs et les petits marchands de vin, et enfin les bouchons. C'est dans un bouchon du quai que naquit Louis Veuillot, à qui, malgré ses prétentions, il est toujours resté quelque chose de la grande halle au milieu de laquelle il avait passé son enfance, et qui se souvint de son origine le jour où, comme dit le poète, le journaliste traiteur

Imagina de mettre une feuille poissarde
Au service de Jésus-Christ.

L'entrepôt des vins du quai Saint-Bernard fut commencé en 1811 et entièrement terminé seulement en 1845. L'édification totale en a coûté environ trente millions.

Il se compose de huit magasins ou, pour mieux dire, de huit quartiers, qui se divisent en trois cent trente-cinq caves ou celliers destinés aux vins, huiles et vinaigres pouvant contenir un million d'hectolitres; et en soixante-neuf celliers pour les spiritueux, lesquels peuvent recevoir cent cinquante mille hectolitres.

Soixante-six fontaines fournissent l'eau nécessaire au rinçage des futailles.

Le produit moyen des locations s'élève annuellement à trois cent vingt-cinq mille francs, et celui des droits perçus au profit du Trésor et de la Caisse municipale à peu près à dix millions.

Le port annexe qui dépend de l'Entrepôt, devant lequel il a été construit, a un développement de huit cents mètres de long.

Eh bien! malgré l'importance de la Halle aux vins du quai Saint-Bernard, elle est

infiniment moindre que celle de l'Entrepôt de Bercy, qui reste encore le plus vaste marché de liquides qui existe en Europe. Les *existences* renfermées dans Bercy s'élevaient, au 1er janvier 1858, à deux millions deux cent quatre-vingt-deux mille cent soixante et un hectolitres, et le commerce de Bercy donne par an tant au Trésor qu'à l'Octroi, plus de vingt millions de francs pour droits d'entrée dans la capitale.

C'est dans ce fleuve de vin rouge, blanc et bleu que s'agitent et que se noient quelquefois les nombreuses professions qui se rattachent au commerce des vins.

La plus simple en même temps que la plus productive de toutes est sans contredit celle du

MARCHAND EN GROS

qui va dans les différents pays vignobles acheter directement aux propriétaires les vins qu'il

revend en suite en détail aux marchands de Bercy.

Un métier infiniment plus périlleux, c'est celui de

COMMISSIONNAIRE EN VINS

Le commissionnaire en vins ne reçoit les marchandises que comme intermédiaire, mais les placements ne suivent pas toujours immédiatement les envois, et il se trouve souvent obligé de faire aux propriétaires des avances sérieuses. Ainsi, pour être sûr de ne pas tout perdre, a-t-il pris l'habitude de faire rembourser à prix fort à son envoyeur les fonds que celui-ci a demandés comme acompte, ce qui réduit parfois très sensiblement le bénéfice du propriétaire.

Le commissionnaire est un agent de change au petit pied qui vous exécute au premier retard.

Il est rare néanmoins que les exigences du

commissionnaire sortent de la légalité, mais là où notre rôle de critique commence, c'est dans l'examen de la profession, très répandue à Bercy, de

CONSIGNATAIRE

Si un individu achète, a crédit moyennant des billets à une échéance plus ou moins longue, une montre en or, qu'il va ensuite mettre en gage chez un bijoutier, non-seulement au cas où les billets ne sont pas payés la loi punit celui qui les a faits, mais elle atteint aussi le bijoutier qui a prêté sur un gage.

Or, le consignataire devient, dans un grand nombre de circonstances, un prêteur sur gages, avec cette aggravation toutefois qu'au lieu de prêter de petites sommes sur des gages de peu d'importance, il opère souvent sur des sommes considérables et sur des gages d'une valeur énorme.

Un monsieur gêné a besoin de dix mille

francs. Pour peu que le monsieur soit aussi indélicat que gêné, voici la marche qu'il suit pour se les procurer. Il se met en relation avec un gros négociant de Bercy, s'arrange pour capter sa confiance, et quand le moment lui paraît favorable, il fait au négociant une forte commande de vin, vingt cinq ou trente mille francs par exemple.

Sans défiance, le négociant lui adresse les vins demandés ; seulement, comme il n'est pas d'usage de payer trente mille francs de vin comptant, on fait faire au client des billets que celui-ci souscrit sans la moindre difficulté. Mais à peine le dernier billet est-il parafé que l'acheteur fait immédiatement transporter les futailles livrées chez le consignataire qui estime les vins et pour ne pas s'égarer prête dix mille francs sur le tout, à condition bien entendu que si les dix mille francs ne sont pas remboursés dans un délai fixé, les vins seront vendus au plus offrant, sans que le débiteur puisse prétendre au moindre boni.

Les dix mille francs ne sont pas remboursés,

bien entendu, les vins sont vendus, le consignataire rentre dans ses fonds, le débiteur ne paye pas les trente mille francs de billets souscrits, et le seul volé dans l'affaire, c'est le marchand, qui n'a même pas la faculté de reprendre sa fourniture, laquelle a été vendue au profit d'un autre.

Il est absolument inutile d'avoir les moindres notions vinicoles pour faire des affaires de cette nature. Il ne faut que de l'audace et une conscience suffisamment élastique. Malheureusement ces deux qualités se rencontrent aujourd'hui chez un grand nombre d'individus. Aussi la consignation est-elle plus florissante que jamais.

Loin de nous l'idée de la moindre personnalité, mais nous savons des gens, sinon haut placés, au moins très en vue qui, pour faire face à des échéances difficiles, ont eu recours plusieurs fois à la consignation.

Il est vrai que les premiers billets ont été payés au marchand, mais le vin n'en a pas

moins été vendu pour rembourser le consignataire.

Ce n'est plus alors une affaire d'escroquerie, c'est une affaire d'usure, dans laquelle le malheureux acheteur se trouve avoir emprunté à deux cent cinquante ou trois cents pour cent.

Franchement, les crocodiles empaillés dont parle Molière étaient encore préférables.

De tout temps les grands commerces ont donné naissance à une profession qui est au négociant ce que le pique-assiette est à l'emphitryon, à la table de qui il trouve quand même moyen de se glisser ; cette profession est celle de courtier.

De toutes les affaires commerciales, celles qui se font à Bercy sont certainement les plus fécondes en courtages. Ces remises sont même perçues de toutes parts sur un si grand pied que sur le quai de la Râpée, comme à la Bourse, il a fallu distinguer les courtiers autorisés de ceux qui ne le sont pas. Seulement, à la Bourse des vins, il a été impossible jusqu'ici de supprimer la coulisse.

LE COURTIER JURÉ

est une sorte d'agent de change. Il sert d'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur. N'est pas courtier juré qui veut. Il faut, pour obtenir ce diplôme lucratif, subir un véritable examen devant une véritable commission composée d'hommes du métier, j'allais dire d'hommes de l'art. Le courtier juré est, en cas de contestation, l'homme de la justice. Il a le droit de dresser des procès-verbaux, et presque toujours ses arrêts sont déclarés exécutoires. Son rôle, non comme juge, mais comme courtier, est de faire acheter à ses clients les meilleures marchandises au meilleur marché possible. L'ancien courtier avait d'ordinaire la confiance presque absolue de ses clients, et quoique la confiance soir généralement faite pour qu'on en abuse, le courtier d'autrefois n'en abusait pas.

Aujourd'hui les consciences se sont élargies à mesure que les besoins ont augmenté. Le

courtier juré a fait comme tout le monde, il a changé ses allures. Au lieu de rester simple intermédiaire, il s'est fait représentant de maisons. J'en sais qui en représentent jusqu'à quatre à la fois. Jugez du tiraillement qui en résulte. Quand on se trouve avoir tant d'intérêts personnels en jeu, il est rare qu'on ne se décide pas à sacrifier ceux de ses clients. On ne peut pas avoir l'œil à tout.

Le courtage est un impôt qui, si l'on n'y prend garde, finira par dévorer le fonds. Un courtier représente une maison qui *fait* les vins du Midi, par exemple. Il prélève comme courtier un certain bénéfice sur les affaires de la maison. Il adresse les vins qu'on lui confie à un commissionnaire qui donne aussi un courtage. Le courtier achète ensuite ces vins pour ses clients chez ledit commissionnaire, et cet achat lui vaut un nouveau courtage.

Au fond, ces courtages si onéreux sont distribués par les marchands et les commissionnaires avec d'autant plus de facilité que celui qui les donne véritablement c'est... le client.

LE COURTIER MARRON

fait au moins autant d'affaires que l'autre, seulement il les fait sans diplôme, jusqu'à ce que sa réputation d'homme habile et d'honnête homme soit assez solide pour qu'il puisse poser sa candidature comme courtier juré.

Quelques courtiers marrons sont de dangereux concurrents pour les courtiers jurés, à qui ils enlèvent souvent des clients; mais là, comme partout, le courtier marron est presque toujours un entrepreneur d'affaires véreuses, et, sauf un certain nombre d'exceptions honorables, c'est quand on a essayé de tout sans pouvoir réussir à rien qu'on se fait courtier marron.

Nous avons dit que les rapports étaient assez rares entre le port de Bercy et l'hôtel des commissaires-priseurs. Il arrive quelquefois, cependant, que des circonstances particulières amènent dans les salles Drouot des vins qui, d'ordinaire, ont eu des malheurs.

Lorsqu'un consignataire n'a pu, par des moyens amiables, rentrer dans l'argent qu'il a prêté, ce qui se produit souvent, il envoie purement et simplement son gage aux commissaires-priseurs qui le vendent aux enchères; seulement nous engageons le lecteur à se défier des ventes de vins faites à l'hôtel Drouot, à moins qu'elles ne proviennent de successions sérieuses, c'est rare que l'ivraie n'y soit pas à forte dose mêlée au bon grain, autrement dit la piquette aux vins fins. L'hôtel Drouot a trouvé moyen de se faire dans le public une si déplorable réputation, que quand on a à écouler quelque marchandise avariée, c'est presque fatalement à ce grand bureau de placement qu'on s'adresse.

Il y a quinze ou dix-huit mois, par exemple, le Jockey-Club avait acheté une assez grande quantité de pièces d'un vin particulier qui par une nuit d'orage tourna subitement.

Ce vin n'étant plus buvable, l'administration du Jockey-Club allait le faire tout bonnement vider dans le ruisseau, lorsqu'un courtier

lui offrit d'acheter le tout pour une somme minime. L'affaire se fit ; le courtier (était-il juré ? était-il marron ? je l'ignore) fit transporter à l'hôtel des commissaires-priseurs les bouteilles qui portaient toutes l'estampille du Jockey-Club. Cette marque respectable allécha le public, et chaque bouteille fut payée aux enchères dans les prix de trois à quatre francs. Le courtier réalisa ainsi un bénéfice tellement disproportionné qu'il est revenu dernièrement au Jockey-Club demander si on n'avait pas à lui vendre d'autres bouteilles de vin tourné.

Cette anecdote nous ramène à dire à la fin de cette étude ce que nous avons dit au commencement : Prenez garde à l'hôtel des Ventes ! Peut-être trouvera-t-on que nous avons traité un peu sévèrement tous ceux qui tiennent à ce grand foyer toujours en ébullition, et que nous avons particulièrement manqué de ménagements envers la corporation des commissaires-priseurs.

Nous ferions tout au monde pour détruire cette impression. Que nos lecteurs le sachent

donc : si nous avons trouvé la matière d'un volume dans les mystères que nous avons révélés, nous en ferions trois avec les mystères que nous avons sciemment et volontairement dissimulés, et que nous n'aurions pas pu mettre en lumière sans nous heurter à des personnalités.

Jamais on ne nous reprocherait d'en avoir trop dit, si on savait tout ce que nous aurions pu dire.

Confiance! confiance! criaient les honnêtes gens en sortant de la révolution de 1848. En sortant de l'hôtel Drouot, les honnêtes gens ne peuvent s'empêcher de s'écrier : DÉFIANCE! DÉFIANCE!

CONCLUSION

Quand on a eu l'audace de dire de quoi que ce soit : Ceci est mauvais, on vous réplique immédiatement : Dites-nous donc ce qui est bon. Pour notre part, nous croyons que c'est déjà quelque chose d'avoir signalé un mal, surtout si ce mal, d'aigu qu'il était d'abord, tend à devenir chronique. Les abus ont la dangereuse habitude de se dissimuler si bien sous des apparences légales, qu'avec la meilleure volonté du monde il faut savoir les découvrir avant d'essayer d'y porter remède.

Quand donc nous n'aurions fait que mettre sur les murs en pierres de taille de l'hôte

Drouot cette inscription préservatrice : *Ici il y a des pièges à loups*, nous aurions peut-être rendu service à quelques enthousiastes irréfléchis. Mais à ceux qui nous inviteraient à conclure, à ceux qui nous diraient :

Vous avez tenté la démolition d'un établissement dont l'organisation est, nous l'admettons, vicieuse à quelques points de vue ;

Vous avez, une carte commerciale à la main, indiqué les écueils et enregistré les naufrages quotidiens qui sillonnent cet océan de tableaux et de bric-à-brac ;

Vous avez gémi sur le sort des pigeons qui viennent tendre complaisamment leurs ailes à la main qui les plume ;

Vous avez démontré que l'Hôtel des ventes est une espèce de maison de jeu où la Banque a toutes les chances pour elle ;

Eh bien ! après ? Tirez vos conséquences. Faut-il détruire de fond en comble l'hôtel des commissaires-priseurs ? et en ce cas que mettrez-vous à la place ?

A ceux-là nous répondrons que, comme nous

l'avons déjà dit plus haut, nous ne voulons pas précisément porter la torche dans les magasins de la rue Drouot, quoique souvent ce qu'on y amène ne soit guère bon qu'à brûler; mais ce que nous demandons, non pour nous, grand Dieu! mais pour ceux qui nous liront, et même pour ceux qui ne nous liront pas, c'est que le règlement qui a présidé à l'installation des commissaires-priseurs soit observé, s'il est bon, ou revisé, s'il est mauvais.

On revise tant à l'Hôtel des ventes, qu'une petite revision du règlement n'aurait rien de bien insolite.

Ou les commissaires-priseurs ne sont que des marchands, et alors ils ont dans les salles où s'écoulent leurs marchandises une omnipotence qui les garantit contre tout contrôle et qui présente des dangers sérieux pour l'acheteur.

Il serait donc urgent de soumettre les opérations de ces marchands à une surveillance continuelle et à une vérification dont nous n'avons à indiquer ni la forme ni les moyens.

Ou ils sont officiers publics, et alors ils ne

devraient jouer dans les ventes qu'ils dirigent d'autre rôle que celui de juré, ni représenter autre chose que le droit, c'est-à-dire qu'il faudrait leur enlever expressément la plupart des prérogatives auxquelles ils tiennent le plus, comme :

Louer eux-mêmes les salles aux vendeurs;

Fixer, selon leur bon plaisir, le tant pour cent qu'ils prélèvent sur leurs clients ;

Établir les frais d'affiches, les frais de catalogues et quantité d'autres frais ;

Vendre leurs charges qui, dans le principe, appartenaient à l'État et se donnaient par voie de nomination, comme les places de substituts ou de conseillers se donnent aujourd'hui ;

Baptiser de noms célèbres, et sous la garantie illusoire de leur position officielle, des tableaux qu'ils savent faux, vendre pour vieux des meubles qu'ils savent neufs et pour anciens des objets qu'ils savent modernes.

Par quel système régénérateur arrive-t-on à équilibrer l'intérêt du public et la puissance du

commissaire-priseur ? Nous n'avons pas la prétention de le savoir, et c'est d'ailleurs à d'autres qu'à nous de le chercher.

Quand nous entrons dans une salle de spectacle dont les loges sont incommodes, l'acoustique défectueuse et la ventilation malfaisante, nous avons le droit de signaler ces inconvénients sans être obligé de fournir le plan d'une salle nouvelle.

Nous avons déchiré quelques-uns de ces voiles qui couvraient les petites intrigues dont l'hôtel des commissaires-priseurs est le théâtre ordinaire, c'est aux gens spéciaux à étudier la question au point de vue des règlements à refaire ou à appliquer.

Tout ce que nous pouvons, quant à nous, c'est de conseiller aux gens que la tableaumanie commence à gagner ou que le vertige du bric-à-brac attire, d'attendre, avant de céder à cet entraînement, qu'on ait placé l'antidote à côté du poison.

FIN

TABLE DES MATIÈRES

Le Commissaire-priseur..... 2
La caisse des commissaires-priseurs..... 3
Expert..... 13
Bévues d'experts..... 17
Les Amateurs..... 21
Des écoles..... 25
Amateurs-spéculateurs..... 29
Roueries d'amateurs..... 31
Chevalerie d'amateurs..... 32
Le Maquilleur..... 39
Nettoyeur..... 41
Le salisseur de tableaux..... 43
L'éreinteur..... 45
Une reconnaissance..... 47
Le Marchand..... 49
Revidage..... 52
Les coups..... 54
Une haine de marchand..... 59

Quelques chiffres..... 61
L'avenue de châtaigniers..... 62
La barque de don Juan..... 62
Le Vanneur..... 63
L'angelus..... 64
Un Murillo..... 65
Une erreur de l'administration..... 66
Le Brocanteur..... 69
La vente sur place..... 70
La vente après décès..... 74
Les ventes par autorité de justice..... 76
Les ventes composées..... 77
Du crieur..... 78
Un tic malheureux..... 79
Crieurs et Commissionnaires..... 81
Les salles du bas..... 88
La salle du fond..... 90
Les Abus..... 97
Ventes de marchandises neuves..... 104
Introduction dans une vente d'objets étrangers à cette vente..... 106
Droit de cinq pour cent en sus des enchères..... 108
Actes de commerce accomplis par les commissaires-priseurs..... 114
Les enchères fictives..... 115
Les chevaux de retour..... 117
Il y a marchand..... 122
Les Industries coupables..... 125
Le monogrammiste..... 125
Le cacheteur..... 131
Chercheur d'origines..... 133
Les débaptiseurs..... 134
Le trucage..... 136
L'orpheline de l'Hôtel des ventes..... 143
La Revision a bénéfice..... 147

Ce qu'on appelle faire sa vente. — Avant..... 157
Ce qu'on appelle faire sa vente. — Pendant..... 167
Ce qu'on appelle faire sa vente. — Après 177
Vente pour cause de départ du mobilier de Mademoiselle Léocadie..... 187
Les Succursales..... 197
Les successions en déshérence..... 198
Du linge des hospices..... 202
Mont-de-Piété..... 203
Les ventes de diamants..... 205
La bourse des diamants..... 205
La maison Silvestre..... 207
Bibliophile..... 218
Le bibliomane..... 218
Le bibliothaphe..... 220
Les spécialistes..... 220
L'incunable..... 223
Livres, reliures et autographes..... 228
Amateurs de reliures..... 231
Entre l'amateur de livres et l'amateur d'autographes. 233
Les estampes..... 237
La pièce unique..... 241
Les ventes de Bercy..... 249
Marchand en gros..... 253
Commissionnaire en vins..... 254
Consignataire..... 255
Le courtier juré..... 259
Le courtier marron..... 261
Conclusion..... 265

143-81. — IMPRIMERIE D. BARDIN ET Cie, A SAINT-GERMAIN.

Bibliothèque JULES ROUFF

PARIS, 14, Cloître Saint-Honoré, 14, PARIS

Collection à 3 *francs le volume*

Camille ALLARY
Laurence Clarys.

Odysse BARROT
Les Amours de la Duchesse Jeanne.
John Marcy.
Le Procureur impérial. { Le Clocher de Chartres. / Le Condamné.
Le Casier judiciaire.

Alexis BOUVIER
La Grande Iza.
La Femme du Mort.
Le Mouchard.
La Belle Grêlée.
Malheur aux Pauvres.
Mademoiselle Olympe.
Le Mariage d'un forçat.
Les Créanciers de l'Échafaud.
Mademoiselle Beau-Sourire.
Iza Lolotte et Cie.
La Princesse Saltimbanque.
Les Soldats du Désespoir.
Le Fils d'Antony.
Bayonnette, histoire d'une jolie fille.
Auguste Manette.
La Bouginotte.
Le Domino rose. 1 v. — Les Pauvres. 1 v.

Alphonse BROT
Les Nuits terribles.
Miss Million.

A. BROT et SAINT-VÉRAN
Les Compagnons de l'arche.

Jean BRUNO
M'sieu Gugusse.

Alexis CLERC
Si nous causions Femmes.
Frère Nicéphore.

A.-J. DALSÈME
L'Envers de Paris. { La Banque Duvoisin. / Un Lendemain de bal.

Paul D'ORCIÈRES
Macha.

Pierre DELCOURT
Agence Taboureau (Célérité et Discrétion).
Ficelle, successeur de Taboureau.

Ch. DIGUET
Moi et l'Autre.
Le Bâtard du Bourreau.

Constant GUÉROULT
L'Affaire de la rue du Temple.
La Bande à Fifi-Vollard.

Henry DE KOCK
La Fille d'un de ces Messieurs.

Jules LERMINA
Les Mariages maudits.
La Haute canaille.

Jules MARY
La Faute du Docteur Madelor.
Les Nuits rouges.

Princesse OLGA
Vie galante en Russie (Effeuillons la marguerite).

G. de PARSEVAL-DESCHÊNES
Les Mystères du Hasard. { L'oubliette du Mannequin. / Une Erreur judiciaire.

Henri ROCHEFORT
Mademoiselle Bismarck.
De Nouméa en Europe.
Les Naufrageurs.
Les Dépravés.

Maxime RUDE
Le Roman d'une Dame d'honneur (second Empire).
Une Victime de Couvent,
Le Cousin infâme.

Paul DE SAINTE-MARTHE
Une Attaque nocturne.

Paul SAUNIÈRE
Monseigneur.
Le Secret d'or

E. THIAUDIÈRE
La Petite-fille du Curé.
Le Roman d'un Bossu.

VAST-RICOUART
La Danseuse de corde.

YVES GUYOT
L'Enfer social.

Alf. SIRVEN et H. LEVERDIER
Un Drame au Couvent.

Pierre ZACCONE
Une Haine au bagne.

Collection à 3 *fr.* 50 *le volume*

Mémoires de M. CLAUDE, chef de la police de sûreté sous le second Empire. (*10 volumes parus.*)

Alexis CLERC
L'Amour qui fait manger.

Jules GROS
Les 773 millions de Jean-François Jollivet.
Les Secrets de la Mer.
Le Trésor de la Montagne.

Carle DES PERRIÈRES
Rien ne va plus.
Paris-Joyeux.

Jules MARY
Le Boucher de Meudon.

Henri ROCHEFORT
Les petits Mystères de l'Hôtel des ventes.

Auguste SAULIÈRE
L'Amour terrible.

Faits divers de l'année 1881.

PARIS. — IMPRIMERIE P. MOUILLOT, 13, QUAI VOLTAIRE. — 35048.

DC
777
R6

Rochefort-Fusay, Victor Henri

Les petits mystères de l'hotel des ventes

PLEASE DO NOT REMOVE
CARDS OR SLIPS FROM THIS POCKET

UNIVERSITY OF TORONTO LIBRARY